LESLIE BETHELL, ed.

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

6. AMÉRICA LATINA INDEPENDIENTE, 1820-1870

EDITORIAL CRÍTICA
BARCELONA

Capítulo 1

ECONOMÍA Y SOCIEDAD

En los años que transcurrieron de 1808 a 1825 se estableció una nueva relación entre la economía hispanoamericana y la economía mundial. Si bien los cambios que siguieron a la consecución de la independencia pueden parecer superficiales y limitados en comparación con la incorporación mucho más completa en la economía mundial en expansión que empezó a producirse a mediados de siglo y que se acentuó a partir de la década de 1870, sin embargo fueron decisivos en las relaciones entre Hispanoamérica y el resto del mundo.

El viejo sistema comercial colonial se estaba desintegrando desde finales del siglo XVIII, pero sólo después de 1808 España quedó eliminada en su papel de intermediaria entre Hispanoamérica y Europa (sobre todo Gran Bretaña). Las circunstancias que, como un todo, imperaban tanto en Europa como en la economía atlántica tuvieron graves consecuencias para las futuras relaciones comerciales de Hispanoamérica. El avance del ejército francés en la península ibérica, que provocó la separación de las colonias americanas de España y Portugal, se emprendió para completar el cierre de la Europa continental al comercio británico. Inglaterra, estando cada vez más aislada de sus mercados europeos, buscó reemplazarlos con una urgencia que empezaba a parecerse a la desesperación. Por esta razón la ocasión que representó la transferencia de la corte portuguesa a Río de Janeiro para comerciar directamente con Brasil por primera vez se aceptó calurosamente. Y como, tras el derrocamiento de la monarquía española en Madrid, se produjeron los primeros levantamientos políticos en la América española, Río de Janeiro se convirtió en el centro de la agresiva actividad comercial británica no sólo en Brasil, sino también en la América española, especialmente la zona del Río de la Plata y la costa del Pacífico de América del Sur.

En 1809 el último virrey español del Río de la Plata abrió el territorio que gobernaba al comercio inglés. La expansión posterior de éste en la América del Sur española seguiría sobre todo la suerte de las armas revolucionarias; aunque quienes administraban las zonas realistas terminarían por manifestarse dispuestos a abrirlas a título excepcional al comercio directo con Gran Bretaña, la actividad de los corsarios patriotas lo hacía poco atractivo. Chile sólo se abrió



Hispanoamérica en 1830

definitivamente al exterior en 1818, y Lima en 1821, si bien el resto de Perú no lo hizo hasta más tarde. En las tierras bañadas por el mar de las Antillas las transformaciones fueron más lentas y parciales. En Venezuela la guerra de la independencia duró veinte años, al igual que en Nueva Granada. México, que contenía más de la mitad de la población y de la riqueza de las Indias españolas, logró independizarse tarde, en 1821. Incluso entonces pasaron unos cuantos años antes de que se liquidara a los realistas de San Juan de Ulúa y esto afectó a Veracruz, el principal puerto mexicano en el Caribe. Las islas de Cuba y de Puerto Rico continuaron en manos de los españoles, pero desde 1817 quedaron abiertas al comercio directo con el extranjero, si bien este comercio sufrió restricciones al reservarse este último mercado colonial para los productos españoles, empezando por los tejidos y terminando por la harina. Santo Domingo estuvo ocupada por los haitianos hasta 1844.

La franja marítima del Atlántico suramericano fue la zona que primero se incorporó al nuevo sistema comercial y donde la peculiar coyuntura que empujó a Gran Bretaña a expansionar rápidamente sus mercados ultramarinos alcanzó su primer y máximo impacto. En 1808-1812 los comerciantes-aventureros británicos llegaron a Río de Janeiro, a Buenos Aires y a Montevideo en gran cantidad. Pocos años después Valparaíso se convirtió en el principal puerto del Pacífico suramericano; fue el centro desde donde los productos ingleses eran trasladados a otros puertos desde La Serena a Guayaquil. Estos comerciantes-aventureros que emprendieron la exploración y la explotación del mercado latinoamericano actuaban de modo distinto a los comerciantes y los industriales que vivían en Gran Bretaña: su objetivo era encontrar lo antes posible un mercado para el excedente que amenazaba el crecimiento de la economía inglesa. Desde el comienzo se preocuparon menos de los precios que de la venta rápida y de la obtención de retornos igualmente rápidos (entre los cuales se preferían con gran diferencia los metales preciosos). Para poder efectuar esta penetración comercial, los productos ingleses a menudo se ofrecían a precios más bajos de lo que en principio se había pensado. Por ejemplo, en 1810, ante las noticias de la liberación mercantil y del estallido de la revolución en Buenos Aires, muchos comerciantes-aventureros salieron de Londres esperando vender productos ingleses en Suramérica; cuando llegaron a Buenos Aires no sólo se encontraron con que eran demasiados, sino que tuvieron que sufrir la inesperada competencia de los envíos de los comerciantes británicos instalados en Río de Janeiro. El resultado fue que terminaron vendiendo a pérdida y con ello aceleraron la victoria de los productos ultramarinos sobre los que tradicionalmente habían surtido el mercado de Buenos Aires desde zonas tan alejadas como los contrafuertes andinos o el Alto y el Bajo Perú. Otra consecuencia fue la expansión del mercado de consumo existente al incorporarse a él niveles sociales que antes sólo de forma muy limitada habían sido consumidores.

La apertura del comercio latinoamericano al mundo exterior y la llegada de gran número de ingleses también constituyeron un severo golpe a las viejas prácticas comerciales que al menos en la América española se habían basado en una rígida jerarquía. El comerciante-exportador español estaba relacionado con el comerciante español de los puertos y de los centros distribuidores de la América española, éste con los comerciantes menores de las poblaciones más peque-

ñas y éstos a su vez con los vendedores ambulantes. El sistema se mantenía cohesionado sobre todo por el *avío* (México) o por la *habilitación* (Suramérica española) —es decir, por la provisión de capital por parte de quienes ocupaban los niveles más altos de la jerarquía a los que pertenecían al nivel inferior y querían desarrollar una actividad productiva— y por el crédito. En cada uno de estos grupos se aseguraban márgenes de ganancia muy altos, si bien los beneficios derivados de la provisión de crédito no siempre se diferenciaban fácilmente de la actividad comercial en el estricto sentido de la palabra. La aparición de los ingleses —que a medida que los empujaba la desesperación hacían sentir su presencia, aunque de modo esporádico, en los niveles más bajos de la estructura comercial— tuvo consecuencias devastadoras. Su preferencia por las operaciones rápidas a precios más bajos y el uso del pago en efectivo en vez del crédito empezó a constituir, a todos los niveles, una alternativa al sistema que concentraba los mayores beneficios en manos de los que estaban más arriba.

La pacífica invasión británica de Hispanoamérica se vio facilitada por el largo periodo de inestabilidad política, social y militar de las guerras de independencia en las que sus rivales locales quedaron debilitados. Los mercaderes-aventureros pronto se dieron cuenta de las oportunidades que había de obtener unos beneficios excelentes dada la inestabilidad existente. Esto les llevó a acentuar la agilidad de su estilo mercantil en detrimento de cualquier tentativa de establecer estructuras regulares de tráfico. Por ejemplo, en el Paraná, los hermanos Robertson corrieron a Santa Fe para vender la yerba mate del aislado Paraguay que debido a su escasez allí era mucho más cara.[1] Encontramos otro ejemplo en 1821 cuando San Martín estaba en Chile preparando su campaña para ocupar Lima: Basil Hall fue secretamente comisionado por los comerciantes londinenses para llevar allí un cargamento antes de que lo hicieran otros comerciantes; así pudo espumar «la crema» de este mercado —capital del virreinato del Perú— que durante tantos años había estado aislado.[2]

Aunque este comercio resultó fatal para los comerciantes locales, ello no quiere decir que los comerciantes ingleses no se arriesgaran. Se vieron obligados a desarrollar una audacia creciente y muy pocos de ellos lograron sobrevivir hasta el final de esta fase de exploración y conquista. Esto, dadas las circunstancias mismas de esta etapa, quizá fue inevitable. Las necesidades de la economía británica forzaban a los comerciantes a que expandieran el mercado, cuyos límites sólo se hacían evidentes cuando no había demanda local; este método de tantear y errar hacía que cada intento de expansión terminara en un fracaso, ya que este fracaso le ponía fin; lógicamente, los informes amargos de las víctimas se fueron acumulando. Sin embargo, ninguna de las víctimas anulaba los avances que ella misma había ayudado a obtener. Incluso los que valoran los resultados desde un punto de vista británico, más que latinoamericano, encuentran difícil sostener que los logros de este periodo no dejaran un legado significativo para el futuro. Si bien las exportaciones británicas a Hispanoamérica ya no rondaban el 35 por 100 del total de las exportaciones británicas, tal como había sucedido en 1809 y 1811, sin embargo, con un promedio anual de cerca de cinco

1. J. P. y W. P. Robertson, *Letters on Paraguay*, Londres, 1838, I, pp. 358-359.
2. Samuel Haigh, *Sketches of Buenos Aires, Chile and Peru*, Londres, 1831, p. VII.

millones de libras esterlinas en 1820-1850 (casi la mitad de las cuales iba a Hispanoamérica y la otra mitad a Brasil), aquéllas habían duplicado en valor, y multiplicado varias veces en volumen, los promedios de la segunda mitad del siglo XVIII.[3]

En el segundo cuarto del siglo XIX Gran Bretaña fue perdiendo el casi monopolio comercial que había ejercido durante las guerras de independencia. Este predominio estuvo amenazado durante algún tiempo por la competencia de los Estados Unidos. Apoyándose en una excelente flota mercantil, los comerciantes norteamericanos iniciaron un sistema comercial y de navegación más ágil que el de los ingleses. Puesto que no estaban al servicio de las necesidades de una economía industrial como sus rivales británicos, no sólo vendían productos de los Estados Unidos sino también de Europa, de África y de Asia al mercado latinoamericano (y sobre todo a los puntos peor suministrados por los ingleses, que como sus antecesores españoles y portugueses tendieron a preferir las zonas más ricas y más densamente pobladas). Sin embargo, un componente esencial de las exportaciones norteamericanas era de producción propia; ofrecían un tejido más basto y barato que los de Manchester. Pero el descenso a largo plazo de los precios, a consecuencia de la Revolución industrial, anuló la ventaja del precio y eliminó este producto irremplazable en el desafío del predominio británico. Sin embargo, aunque el comercio norteamericano pudo disfrutar de algunas ventajas en algunos sitios (por ejemplo, en Venezuela a mediados de siglo rivalizaba con el comercio británico), no produjo ninguna alarma ni en Londres ni en Liverpool.

Además del comercio norteamericano, se notaba con intensidad creciente el comercio de Francia, el de los estados alemanes, el de Cerdeña y el de las viejas metrópolis políticas. Sin embargo, parece que todos ellos complementaban, más que compartían, con el comercio británico. Francia vendía productos de lujo y Alemania de semilujo, lo cual no afectaba el predominio británico sobre la mucho más vasta gama de productos industriales de consumo popular. De nuevo Francia, Cerdeña, España, Portugal y también los Estados Unidos de Norteamérica eran los puntos de origen de las crecientes exportaciones agrícolas hacia Latinoamérica (vino, aceite y harina). No era posible esperar que a través de Gibraltar Gran Bretaña conservara la preeminencia que había alcanzado incluso en estos productos debido a una coyuntura político-militar tan excepcional como fue la de las guerras de la independencia.

Por lo tanto, Gran Bretaña conservó una posición predominante como exportadora a Latinoamérica. Además, a la vez, constituía el principal mercado de las exportaciones latinoamericanas, si bien en este aspecto su predominio tuvo algunas excepciones importantes (como el café brasileño) y la posición de Gran

3. Para las cifras de las exportaciones inglesas a América Latina en 1820-1850, véase D. C. Platt, *Latin America and British trade, 1806-1914*, Londres, 1973, p. 31. Si estas conclusiones —a las que se llega tras examinar las cifras propuestas por el profesor Platt— permiten o no concluir con él que las cifras de las tres décadas posteriores a la independencia no están «totalmente en desacuerdo» con «las estimaciones hechas del comercio colonial» depende en último término de si se considera que un comercio que se ha doblado constituye un cambio significativo. Desde luego, este cambio puede parecer insignificante si se lo compara con el que sobrevendrá a partir de la segunda mitad del siglo XIX.

Bretaña al respecto declinó más rápidamente que en el caso de las exportaciones a Latinoamérica. Esta vinculación mercantil se completaba con el predominio del *bill on London* en las transacciones financieras entre Latinoamérica y el resto del mundo.

El aumento de las exportaciones británicas a América Latina después de 1808 tuvo un gran impacto en la balanza comercial de la región. En el periodo colonial (y a pesar de los efectos del llamado comercio libre establecido en 1778-1782) el valor de las exportaciones hispanoamericanas había sido considerablemente superior al valor de las importaciones. La situación ahora se había invertido. La mayor parte del desequilibrio comercial desde luego se cubría con la exportación de metales preciosos que en el periodo colonial siempre había sido el principal producto exportado de la América española y también predominó en las exportaciones brasileñas durante los dos primeros tercios del siglo XVIII. Sin embargo, el *boom* del oro brasileño ahora pertenecía a un pasado irrecuperable y, si bien en Hispanoamérica —con la excepción significativa del Alto Perú— la minería del oro y de la plata no sufrió descensos importantes en la producción hasta la vigilia de la crisis de la independencia, en cambio cayó rápidamente durante el periodo de guerra. La importante salida de metal que tuvo lugar en Hispanoamérica durante la segunda y tercera décadas del siglo XIX se consideraba como una pérdida, incluso como una fuga de capital, más que como la constitución o la reiniciación de una exportación tradicional.

No hay duda de que hubo varias causas de esta huida de capital. La inestabilidad política, que produjo la salida de muchos españoles, fue una de ellas. Por otro lado, los hábitos comerciales de los conquistadores británicos del mercado latinoamericano causaron ciertamente una salida de metales preciosos. Sin embargo, ya en 1813-1817 disminuyó el golpe que caracteriza la primera ofensiva comercial británica. Además, desde los primeros años de la década de 1820, a lo largo de América Latina se fue estableciendo un sistema más regular respaldado por una serie de tratados comerciales (que fueron impuestos sin posibilidad de negociación como una precondición para conseguir el reconocimiento británico de la independencia) firmados con los nuevos estados que garantizaban la libertad de comercio. Los comerciantes británicos empezaron a adoptar prácticas comerciales similares a las que habían mantenido los españoles, incluyendo el crédito. Sin embargo, la balanza comercial continuó desequilibrada a pesar de que las exportaciones británicas a América Latina descendieron. Por lo tanto, la razón principal del desequilibrio parece que fue el estancamiento de las exportaciones de América Latina. En algunos sectores de particular importancia del comercio internacional —especialmente en la minería—, las exportaciones fueron considerablemente más bajas que en las últimas décadas del periodo colonial. Al mismo tiempo, las características del nuevo sistema comercial no favorecían la acumulación local de capital. Al contrario, gran cantidad de metales preciosos acumulados durante varias décadas se perdió justo en el momento en que un mayor acceso a la economía mundial ofreció la oportunidad de invertirlos. En cambio se malgastaron importando productos de consumo a un nivel que América Latina no podía afrontar sobre las bases de su corriente normal de exportaciones. Incluso el reducido nivel del comercio internacional existente en la década de 1820 no se pudo sostener sin aumentar la producción para la exportación

que exigía una inversión importante, mucho mayor que el capital local disponible. Entonces (al igual que ocurrió un siglo después) a algunos les pareció que si Gran Bretaña quería retener e incluso expansionar sus vínculos con los estados latinoamericanos recién independizados, la relación comercial debía ir acompañada de una relación financiera que proporcionara préstamos al gobierno e inversiones a los particulares. Esto fue lo que en 1827 propuso para México sir H. G. Ward, el ministro británico en este país —un observador perceptivo pero no por ello desinteresado—; según él, lo primero y lo más importante que debían hacer los inversores británicos era habilitar la industria minera que a la larga procuraría el capital necesario para poder cultivar las descuidadas y poco pobladas tierras bajas tropicales, dando así un nuevo impulso a las exportaciones mexicanas. Sin embargo, la rehabilitación de la industria minera a corto plazo sólo permitió a México pagar sus crecientes importaciones. No es extraño que Ward rechazara vehementemente otra solución posible: equilibrar la balanza de pagos restringiendo las importaciones y estimulando la producción local, por ejemplo, de tejidos.[4]

La inversión de capital en América Latina no era el principal objetivo de los comerciantes británicos deseosos como estaban de mantener un flujo comercial recíproco. Aquélla, en cambio, atrajo a los inversores que buscaban beneficios altos y rápidos. Sin embargo, sufrieron una desilusión ya que, a pesar de que los bonos de los nuevos estados y las participaciones de las compañías que se organizaron en Londres para explotar la riqueza minera de diferentes países latinoamericanos al principio remontaron fácilmente la cresta del *boom* de la bolsa londinense de 1823-1825, en 1827 todos los países, excepto Brasil, dejaron de pagar los intereses y la amortización de sus obligaciones y sólo algunas compañías mineras mexicanas pudieron salvarse de la bancarrota.

Durante el cuarto de siglo siguiente (1825-1850), la relación económica existente entre América Latina y el mundo exterior fue básicamente comercial; de las relaciones financieras establecidas sólo sobrevivieron algunas compañías mineras organizadas en sociedades anónimas (que al no prosperar no tuvieron imitadores) y algunos comités de detentores de los títulos de la deuda, desilusionados y descontentos, que ansiosamente esperaban un signo de mejora en la situación económica de América Latina para poder acentuar sus reclamaciones. Incluso Brasil, que consiguió levantar la suspensión de pagos, durante muchos años no pudo recurrir de nuevo al crédito exterior.

Como que el desequilibrio comercial no desapareció inmediatamente, debe pensarse que durante este periodo a pesar de todo existió cierto grado de crédito y de inversión externa suficiente al menos (ante la ausencia de otros mecanismos institucionalizados más efectivos) para mantener algún tipo de equilibrio. Para empezar, desde 1820 se necesitó invertir para establecer el sistema mercantil más regular que entonces se impuso (almacenes, medios de transporte, etc.), y además había las inversiones en parte suntuarias: incluso en los centros comerciales menores, los comerciantes extranjeros generalmente poseían las mejores casas. Estos comerciantes también invirtieron en otros sectores, ya que emprendieron actividades industriales o, aún más a menudo, adquirieron propiedades agríco-

4. H. G. Ward, *Mexico in 1827*, Londres, 1828, I, p. 328.

las. Sin embargo, estas inversiones sólo pudieron compensar el desequilibrio comercial existente entre la economía latinoamericana y la del mundo exterior si, durante el periodo de consolidación y de regularización, los residentes extranjeros continuaron actuando como agentes o socios de los comerciantes o capitalistas de los países metropolitanos. No es fácil poderlo afirmar, pero se pueden encontrar ejemplos de este tipo de relaciones desde México hasta el Río de la Plata.

En América Latina, la independencia redefinió la relación con la metrópoli sobre unas bases más favorables que en el pasado. No se trató sólo de que los vínculos comerciales ya no iban acompañados de la dominación política directa. (Ello significó eliminar el aspecto fiscal que había sido uno de los más onerosos de la antigua relación colonial.) Se trataba también de que la nueva metrópoli comercial tenía una industria más dinámica que los antiguos poderes coloniales y, al menos a corto plazo, sus agentes estaban preparados para sacrificar cierto margen de beneficios para obtener un volumen superior de ventas en los nuevos mercados. Incluso cuando, desde la década de 1820, el comercio de América Latina con Gran Bretaña llegó a parecerse bastante al de finales del periodo colonial, el firme avance de la Revolución industrial garantizaba que América Latina se beneficiara a largo plazo, a pesar de las fluctuaciones provocadas por circunstancias pasajeras, de la caída de los precios de las exportaciones británicas. Así, hacia 1850 el precio del tejido de algodón de calidad más popular (que aún constituía el principal artículo exportado a América Latina) había descendido tres cuartos del que había tenido en la década de 1810. Los precios de otros productos cayeron menos (las telas de lana —que sólo hacia 1850 vieron transformada completamente su técnica productiva— descendieron alrededor de un tercio). La comparación es menos fácil en el caso de otros productos —loza, porcelana y vidrio, por ejemplo— debido a los cambios acaecidos en las clasificaciones aduaneras británicas, pero parece que sufrieron un descenso comparable y, en cualquier caso, representaron una proporción más pequeña del total de las exportaciones que los tejidos. En conjunto, el precio de las exportaciones británicas de mediados de siglo (cuya comparación es notablemente cercana a las de los primeros años de la liberalización comercial) parece haber descendido alrededor de la mitad del de las de 1810-1820.

En estas décadas, los precios de los productos del sector primario también tendieron a bajar, pero menos marcadamente. La plata sufrió una caída del 6 por 100 respecto al oro, el cuero rioplatense descendió aproximadamente un 30 por 100, el café y el azúcar se colocaron a niveles comparables. Sólo el tabaco cayó alrededor de un 50 por 100.[5] Hasta mediados del siglo XIX no se notaron los primeros signos de un cambio más favorable para el comercio de América Latina.

5. Los precios de las exportaciones inglesas, en los años referidos, se basan en los valores reales declarados en las exportaciones a Buenos Aires, en Public Record Office, Londres, Aduanas, serie 6. Para los precios de los cueros rioplatenses, véase T. Halperín-Donghi, «La expansión ganadera en la campaña de Buenos Aires», *Desarrollo económico*, Buenos Aires, 1963, p. 65. Para los precios del café venezolano, véase Miguel Izard, *Series estadísticas para la historia de Venezuela*, Mérida, 1970, pp. 161-163. Para los del azúcar y el tabaco, véase M. G. Mulhall, *Dictionary of statistics*, Londres, 1892, pp. 471-474.

Paradójicamente, como consecuencia de esta situación favorable, la apertura de América Latina al comercio mundial tuvo consecuencias menores de lo que se había pensado antes de 1810. Como el nivel de los precios de los productos exportables no parecía amenazado inmediatamente, el efecto de la apertura consistió más en estimular un aumento del volumen de las exportaciones que en impulsar la adopción de cualquier avance tecnológico en la producción a fin de reducir los costes. En cualquier caso, los intentos de desarrollar el sector exportador se vieron severamente reducidos por la falta de capital local (acentuada por la guerra) y, tal como se ha visto, por el desequilibrio de la balanza comercial existente en el periodo de la independencia.

No obstante, las limitaciones del impacto transformador del nuevo lazo exterior se debieron básicamente al carácter casi exclusivamente mercantil de esta relación: como ya se ha visto, sólo de forma excepcional (durante el breve periodo de optimismo que acompañó el *boom* de 1823-1825) se asignaron inversiones metropolitanas para extender y modernizar técnicamente la producción latinoamericana de bienes exportables; se ha visto también cómo la evolución posterior de esas empresas hizo que conservaran su carácter excepcional durante varias décadas.

La escasez de capital local y la poca inclinación de los extranjeros a invertir en la zona no fueron consideradas por los coetáneos como la causa principal del lento crecimiento de la economía de exportación de América Latina en el periodo que siguió a la independencia. Los observadores en primer lugar generalmente se referían a la destrucción provocada por la guerra. Para apreciar la validez de este punto de vista es preciso recordar que no sólo se destruyeron los recursos (desde el ganado consumido por los ejércitos combatientes, hasta la inundación de las minas o la sustracción de bienes públicos o privados) sino también un sistema completo de relaciones económicas, jurídicas y sociales. Ello incluye, pues, la deteriorización del control ejercido por los plantadores y los mineros sobre sus esclavos en Venezuela, en el Alto Cauca colombiano o en la costa peruana, el fin de la mita (que proporcionaba trabajadores forzados de la sierra de Perú a las minas del Alto Perú) y la imposibilidad de restablecerla debido a la subsecuente separación política de las dos regiones, la fluctuación de las exportaciones de trigo chileno a lo que sería el mercado peruano, y la desarticulación del complicado tráfico andino de alimentos, bebidas alcohólicas y manufacturas textiles efectuado sobre mulas. Se pueden incluir también las consecuencias indirectas de la guerra, como la caída de la producción minera junto con la destrucción de minas en las zonas de combate allí donde sus propietarios, a causa de la guerra, dejaron de hacer durante años las inversiones necesarias. Entendida así, la herencia de la guerra puede parecer abrumadora, aunque es difícil evaluarla con precisión. Las pérdidas reales tampoco se han podido valorar adecuadamente. Por otro lado, hay que tener en cuenta que, al igual que el impacto de la apertura de América Latina al comercio mundial, los efectos de la guerra fueron muy distintos según las regiones y según los sectores de producción.

Tanto en Hispanoamérica como en Europa se pensó que los metales serían el primer producto en beneficiarse de las oportunidades que ofrecía la apertura del comercio, pero el optimismo fue decayendo gradualmente. Sólo en Chile la producción minera logró superar, ya antes de mediados de siglo, el volumen

alcanzado en el periodo colonial (que había sido modesto). En el resto de Hispanoamérica las áreas mineras que conocieron mayores éxitos fueron aquellas cuya producción, tras atravesar un descenso, recuperó el nivel que había alcanzado antes del periodo revolucionario; en muchos sitios, como fue el caso de Nueva Granada y Colombia, esta recuperación no se alcanzó hasta más tarde y en otros, nunca.

Las razones que explican que estos esfuerzos resultaran decepcionantes son complejas. Para entenderlas mejor es preciso recordar ante todo que la decepción debe achacarse en parte a la esperanza quizás excesiva suscitada en Europa con medios en parte artificiales y en América Latina como reflejo de las expectativas europeas que existieron durante el breve *boom* inversionista que concluyó abruptamente en la crisis de 1825. Las realizaciones de los años 1810-1850, colocadas en el contexto de la historia de la minería hispanoamericana desde sus orígenes coloniales, no nos parecen —como en cambio pareció a los observadores coetáneos— consecuencia del nuevo marco socioeconómico en que se encontraba la minería. Fuesen las que fueran las circunstancias anteriores, la minería atravesó los ciclos de descubrimiento, explotación y agotamiento de los filones. Así, no es sorprendente que México —o incluso Perú, que alcanzó su máxima producción en las últimas décadas del periodo colonial— tardara un cuarto de siglo, una vez restablecida la paz, en recuperarse. Igualmente, también es más fácil comprender por qué Chile disfrutó de la prosperidad posrevolucionaria antes que otras zonas, si se recuerda que su centro minero, la mina Chañarcillo, no se descubrió hasta después de la independencia. La recuperación de la minería mexicana, al igual que sucedió en Bolivia incluso más tarde, no se debió tanto a que los viejos centros mineros retornaran a los antiguos niveles de producción como a la aparición de otros centros en Zacatecas o en otros estados. Sin embargo, la decepción por la producción y la explotación minera del periodo de la postindependencia se puede justificar. Era razonable esperar que la revolución comercial, al hacer ascender el volumen y el valor de las importaciones, añadiera un nuevo factor de apremio a la necesidad de que se ampliaran las exportaciones, especialmente de metales preciosos. La respuesta lenta y modesta de la minería requiere, por lo tanto, una explicación que vaya más allá del ciclo de bonanzas y crisis dictado por el descubrimiento o el agotamiento de los filones más ricos.

La mayoría de explicaciones culturales e institucionales las dieron los extranjeros que habían llegado a América atraídos por las aparentemente brillantes expectativas que había antes de 1825, lo cual no debe sorprender; se referían a la inmoralidad y a la frivolidad de la clase gobernante, a la dificultad de encontrar trabajadores para las minas dotados de las cualidades necesarias, a la inesperada indulgencia de aquélla frente a éstos en casos de indisciplina laboral que sólo perjudicaba a los empresarios extranjeros, a la rigidez de las leyes que regían la explotación minera, y a otras causas parecidas. No se entrará aquí a examinar este enmarañado capítulo de cargos que sobre todo refleja las profundas diferencias existentes entre los hispanoamericanos y los que intentaban insertarse en su economía. Estas diferencias se ensanchaban cuando los extranjeros ya no se limitaban al comercio y querían introducirse en las actividades productivas.

Otros obstáculos que también se interponían en el progreso del sector minero eran más estrictamente económicos, como por ejemplo la escasez de mano de obra y de capital. Ambos factores existían con intensidad variable en las distintas zonas mineras hispanoamericanas. Sin embargo, parece posible concluir que en todas partes se exageraba sobre la dificultad de reclutar mano de obra. Sin duda los efectos de la guerra en México —la zona minera más rica de finales del periodo colonial— estorbaron gravemente la reconstrucción posbélica; sin embargo, no hay pruebas de que se hubiera producido tal falta de brazos. Después de la independencia, los peones de las minas cobraban sueldos más altos que los de las haciendas agrícolas, pero esto no era nada nuevo y en cualquier caso no necesariamente significaba un desnivel equivalente en sus salarios reales. Por otro lado, a pesar de que el fin de la mita, como ya se ha comentado anteriormente, sustrajo en la Bolivia independiente una fuente importante de fuerza de trabajo en las minas, no deja de ser significativo que durante las primeras décadas que siguieron a la independencia los salarios de los trabajadores libres fueran más parecidos a los que recibían los mitayos que a los de los trabajadores libres del periodo colonial.[6] Todo esto no indica ninguna falta de mano de obra. Además, las nuevas zonas mineras, o aquellas en más rápida expansión, no parece que tuvieran más dificultades que las viejas y estancadas para reclutar la fuerza de trabajo necesaria; por ejemplo, no parece que hubiera escasez de ella en la expansión minera chilena.

El problema causado por la falta de capital parece más serio. En este aspecto, el daño ocasionado por la guerra parecía menos fácil de reparar. La destrucción de las minas y de los centros de procesamiento debida a las operaciones realmente militares fue muy limitada incluso allí donde la zona minera fue teatro de la guerra. La suspensión de las inversiones en la expansión y en el mantenimiento de las minas tuvo unas consecuencias más duraderas y por ello antes de que la minería latinoamericana pudiera recuperarse fue necesario efectuar una inversión de capital importante. Pero, vista desde esta perspectiva, la evolución de la minería hasta 1850 no fue tan negativa, ya que gracias a capitales británicos y locales en México y en Bolivia, o casi exclusivamente locales en Chile y Perú, se produjo un modesto renacimiento. Aún así, cabe preguntarse por qué no se dio una inversión más intensa, con resultados más considerables. Las razones que tenían para no hacerlo quienes debían tomar la decisión de invertir son muy comprensibles. Salvo en Chile, el rendimiento de las inversiones mineras resultó nulo o fue muy bajo. Por ejemplo, en México la compañía inglesa de Real del Monte, la más importante de las creadas durante el *boom* que se terminó en 1825, no obtuvo beneficios de las inversiones. Fue así no por falta de iniciativas para sacar a la mina de su estancamiento; por el contrario, la empresa multiplicó los costosos intentos de mejoras, continuó con aún menos suerte los esfuerzos de los anteriores propietarios por librar del agua los niveles inferiores de la veta, y construyó una carretera que permitió el acceso de vehículos a un área antes servida sólo por mulas. Sin duda, la compañía Real del Monte tenía derecho a quejarse de su mala suerte: cuando tras un cuarto de siglo de invertir a pérdida transfirió los derechos de explotación a empresarios locales, éstos

6. Luis Peñaloza, *Historia económica de Bolivia*, La Paz, 1953-1954, I, p. 208; II, p. 101.

comenzaron a obtener rápidas ganancias en parte como consecuencia de esas inversiones.[7] Pero los observadores coetáneos parecían dispuestos a extraer de esa experiencia una moraleja más precisa: H. G. Ward, apologista no del todo desinteresado de las compañías británicas establecidas en México, admitió de buen grado que la decisión de invertir sumas ingentes en mejorar la producción, laboreo y transporte había sido imprudente. En el otro extremo de Hispanoamérica, John Miers sacó una conclusión análoga de su experiencia como frustrado productor de cobre en Chile: también a su juicio era preciso examinar cuidadosamente el efecto económico de cualquiera de las mejoras técnicas que se proyectara emprender; e incluso las inversiones destinadas a aumentar el volumen de la producción sin introducir mejoras tecnológicas corrían el riesgo de resultar contraproducentes.[8] Así pues, este conservadurismo —que refleja la situación dominante en una etapa en que no se producían progresos técnicos comparables a los que conocería la minería en la segunda mitad del siglo— provocó una creciente cautela en el momento de hacer nuevas inversiones mineras, excepto allí en donde la presencia de yacimientos excepcionalmente ricos —es el caso de los chilenos— garantizaba rápidos y altos beneficios.

La reconstrucción posbélica no conllevó la introducción de innovaciones decisivas en la organización de las explotaciones mineras. En cuanto a la fuerza de trabajo no hay duda de que el asalariado predominó incluso allí donde no lo había en el periodo colonial. Este fue el caso de Bolivia; la situación fue algo distinta en la zona aurífera de Nueva Granada, aunque también allí es indudable que la mano de obra esclava perdió importancia. Sin embargo, la figura del asalariado predominaba en las áreas mineras donde ya había tenido un desarrollo más rápido en los últimos años del periodo colonial. Esto desde luego comportaba incluso entonces realidades muy distintas según las diferentes cuencas mineras de América Latina, desde la opulenta México (en donde Humboldt halló niveles de salarios superiores a los de Sajonia) hasta el estancado Norte Chico de Chile, en donde se dice, más convincentemente que en otros casos, que no existía un verdadero asalariado. Esas variaciones continuaron existiendo después del tránsito a la independencia, aunque sin duda el paso del estancamiento a la rápida expansión no puede haber dejado de afectar la situación de los mineros chilenos.

En el periodo colonial había existido la misma variedad en la organización de la minería. En México predominaban las grandes unidades productivas que financiaban su expansión con sus propios beneficios; a veces, incluso podían invertir en la adquisición de haciendas que integraban económicamente a las minas. En Perú, Bolivia y Chile las unidades productivas eran más pequeñas y carecían de independencia real frente a los «aviadores» o «habilitadores» que adelantaban el capital necesario para continuar las actividades.[9] (En el caso del Alto Perú la situación de los empresarios mineros aún era peor, ya que frecuentemente tenían que alquilar los derechos de explotación a unos precios muy altos

7. Robert W. Randall, *Real del Monte, a British mining venture in Mexico*, Austin, Texas, 1972, pp. 81, 100-108 y 54-56.
8. John Miers, *Travels in Chile and La Plata*, Londres, 1826, II, pp. 382-385.
9. John Fisher, *Minas y mineros en el Perú colonial, 1776-1824*, Lima, 1977, p. 101.

a sus titulares absentistas.) Después de la independencia los contrastes entre México y Perú al respecto continuaron existiendo. En una fecha tan tardía como 1879, Maurice du Chatenet señaló que la mayoría de los empresarios mineros de Cerro de Pasco no eran «personas ricas, que pueden disponer de capitales ... tienen que recurrir a la plata ajena»; a la vez debían vender sus productos a sus acreedores, que se los pagaban a un precio inferior al normal.[10] En la década de 1820 Miers describió una situación similar para la zona chilena del cobre. Pero la prosperidad de la minería argentífera a partir de 1831 permitió que en Chile surgiera una clase de empresarios mineros no sólo independientes, sino lo bastante prósperos como para que a partir de mediados de siglo pudiera invertir grandes cantidades de capital; los mineros más ricos emergieron como fuertes propietarios urbanos y rústicos en el Chile central. En el mismo periodo, en Bolivia hubo cambios radicales en el contexto legal en que operaba la actividad minera. La nación independiente eliminó los derechos de los titulares absentistas y, al otorgar nuevas concesiones, favoreció la aparición de unidades mineras más amplias que las existentes en la etapa colonial. Pero el marasmo de la minería boliviana impidió que estos cambios alcanzaran todas sus posibles consecuencias antes del último tercio del siglo XIX.

Por lo tanto, la expansión minera en casi todas partes se vio limitada por la necesidad de capital que nunca llegó a cubrirse del todo satisfactoriamente. Sin embargo, el nivel de la demanda —otro factor limitador de la expansión de la economía de exportación de América Latina— no afectó al sector minero. Es verdad que en la década de 1820 se produjo el *boom* y la caída de la producción cuprífera chilena a consecuencia del aumento y la posterior disminución catastrófica de la demanda de cobre de la India británica.[11] Sin embargo, en toda América Latina la plata era, con gran diferencia, más importante que cualquier otro mineral y la demanda de plata latinoamericana para acuñarla era tan grande que era imposible imaginar que pudiera existir algún tipo de límite que pudiera frenar la expansión de su producción. En cambio, el sector agropecuario no podía depender de una demanda tan firme, pero por otro lado, respecto al aspecto mencionado, este sector podía contar con una ventaja: no era necesario hacer una gran inversión antes de comenzar a percibir ganancias, a diferencia de la industria minera descalabrada durante las luchas por la independencia.

La ganadería era el sector productivo que requería la inversión más pequeña. Sin embargo, quizás estaba más afectado que cualquier otro por la disponibilidad de mercados externos. Desde el comienzo de la colonización de la América española, la ganadería vacuna fue el modo de explotar los recursos naturales cuando no había otros más provechosos. Las áreas sobre las cuales se expandió, aún sin contar entonces con mercados externos satisfactorios, terminaron por ser amplísimas: desde el norte de México hasta el noreste brasileño (y en el mismo Brasil, Minas Gerais, una vez agotada su prosperidad minera), las tierras

10. Maurice du Chatenet, «Estado actual de la industria minera en el Cerro de Pasco», *Anales de la Escuela de Construcciones Civiles y de Minas*, 1.ª serie, I (Lima, 1880), p. 119.

11. Informe del cónsul británico en Valparaíso, Charles R. Nugent, 17 de marzo de 1825, en R. A. Humphreys, ed., *British consular reports on the trade and politics of Latin America*, Londres, 1940, pp. 96 y ss.

neogranadinas y los llanos venezolanos, vastas extensiones de América Central, buena parte del valle central de Chile y todo el Río de la Plata y el sur de Brasil. En la primera mitad del siglo XIX este sistema de explotación que aún estaba tecnológicamente muy atrasado no significaba necesariamente (como significó más tarde) limitar la explotación ganadera a las zonas más aptas dentro de esas vastas tierras. Lo que hacía que sólo algunas de entre ellas se incorporaran sólidamente a la nueva economía exportadora tenía entonces menos que ver con la esfera de la producción que con la mercantil: la capacidad de volcar esa producción en circuitos comerciales preexistentes —tanto antes como después de la independencia— es lo que explica el éxito de la ganadería rioplatense, venezolana o sur-brasileña.

Dada la extrema falta de capital y ante el hecho de que eran unas áreas muy poco pobladas donde la disciplina social en muchos casos se veía seriamente afectada por los tiempos revueltos, la expansión de la producción vacuna se basaba en la extensión de tierra disponible. Sin embargo, la diferencia entre la creciente prosperidad de los ganaderos de Buenos Aires y el empobrecimiento de los de la vertiente del Pacífico en Centroamérica —como observaba John L. Stephens a mediados de siglo— residía en el hecho de que los hacendados de Centroamérica —cuyas propiedades eran tan grandes como algunos principados europeos— no podían vender su inútil riqueza, mientras que los hacendados del Río de la Plata tuvieron libre acceso al mercado europeo.[12] Ello se debía a que la expansión de las importaciones de ultramar —consecuencia de la liberalización del mercado— había tenido lugar antes y con mayor intensidad en el Río de la Plata que en ningún otro sitio y esto creó la necesidad de una corriente de exportación que hiciera posible la perduración de las importaciones. En Chile, a pesar de la ausencia de unas circunstancias parecidas a las del Río de la Plata, también hubo un incremento de la ganadería para la exportación, aunque su volumen fue mucho menor. Los importadores de Buenos Aires, Montevideo y Valparaíso necesitaban productos para enviar a Europa y sus barcos necesitaban carga para el viaje de regreso. Algunas veces tomaron a su cargo la responsabilidad de exportar productos ganaderos. La falta de importaciones era lo que impedía la expansión de las exportaciones a otras áreas menos afectadas por la apertura mercantil y esto fue lo que ciertamente ocurrió, hasta mediados del siglo XIX, en la costa del Pacífico desde Guayaquil a California.

La apertura del comercio permitió que los ganaderos latinoamericanos pudieran acceder al mercado europeo que desde hacía mucho tiempo estaba dominado por los rusos. Esto limitaba las posibilidades de la expansión latinoamericana, pero a pesar de todo pudo extenderse dada la abundancia y la baratura de la tierra. El descenso secular del precio de los cueros en el mercado europeo recortó peligrosamente el margen de ganancia de los hacendados. La cría se mantuvo y se expandió gracias a la diversificación de las exportaciones de origen pecuario; el cuero mantuvo desde luego su posición dominante y la carne salada (charque y tasajo), cuya exportación había comenzado antes de la crisis de la independencia, ya hacia 1820 recuperó los niveles de preguerra y estos continua-

12. John L. Stephens, *Incidents of travel in Central America, Chiapas and Yucatan*, New Brunswick, N.J., 1949, I, pp. 300-301.

ron aumentando hasta mediados de siglo. La carne salada halló su mercado en las zonas esclavistas tropicales (Cuba y Brasil, sobre todo). A partir de 1830, el sebo comenzó a pesar cada vez más en las exportaciones a Europa y, a diferencia de los cueros, gozó de una subida casi constante de precios. Buena parte del sebo exportado no era ya en rama, sino grasa concentrada al vapor; propietarios y comerciantes de la zona rioplatense instalaron «vapores» para producir sebo y grasa. Por lo tanto, su producción incluía un aspecto manufacturero, si bien era de carácter muy modesto tanto en lo referente a la demanda como en el número y en la especialización de la mano de obra, como también en la inversión de capitales. La producción de tasajo exigía una dimensión manufacturera mucho más importante. El saladero, establecido en un puerto o cerca de él, agrupaba un número de trabajadores que casi nunca bajaba de cincuenta y en los más grandes llegaba a varios centenares que se especializaban en tareas bien diferenciadas cubriendo las distintas etapas de elaboración, desde el sacrificio del animal hasta el salado y secado de las mantas de carne. Al revés de lo que ocurría en el sur brasileño, donde estas empresas manufactureras marcadas por tantos rasgos capitalistas utilizaban predominantemente mano de obra esclava, en el Río de la Plata y Chile la que trabajaba en el saladero era asalariada y se beneficiaba de los altos niveles de remuneración que por entonces recibían los trabajadores especializados en las ciudades hispanoamericanas.[13]

La fuerza de trabajo necesaria para la cría del vacuno también era asalariada: el trabajador percibía salarios en dinero y no se veía forzado por presión extraeconómica o por el aislamiento a gastarlos exclusivamente en lo que adquiría de su patrón, o del comerciante que debía a este patrón la posibilidad de traficar en la estancia. Este era el caso de los trabajadores temporales y especializados (domadores, herradores, arrieros), cuyo nivel de remuneración era mucho más alto que el de los permanentes. Pero, a pesar de que estos últimos podían no tener acceso directo al mercado de consumidores (lo que está lejos de ser evidente en todos los casos) y eran objeto de medidas legislativas que los obligaban a estar siempre empleados so pena de sufrir encarcelamientos, trabajos forzados o enrolamiento en el ejército, todo este aparato de control social y político —los testimonios de todas las zonas de ganadería vacuna lo confirman— sólo servía para asegurar la presencia de la fuerza de trabajo en la hacienda vacuna; su disciplina era relativa en parte porque la cría del vacuno requiere muy poca y en parte debido a la escasez de mano de obra.

De los diferentes tipos existentes de producción ganadera (sobre las áreas medio vacías de América Latina) la vacuna fue de lejos la más afectada por las consecuencias de la liberalización comercial de principios del siglo XIX La lanar y cabría y la de especies aborígenes se hallaban bien implantadas en las zonas más antiguas que estaban más densamente pobladas y donde esta herencia tenía un peso muy grande, pero su transformación sólo se hizo sentir en la segunda mitad de siglo, cuando nuevas corrientes comerciales se volvieron más intensas y

13. Sobre el sur de Brasil, véase Fernando H. Cardoso, *Capitalismo e escravidão no Brasil meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul*, São Paulo, 1962. 2.
Sobre la región del Río de la Plata, véase Alfredo J. Montoya, *Historia de los saladeros argentinos*, Buenos Aires, 1956.

alcanzaron de modo más parejo a toda Hispanoamérica. Mientras tanto, sólo en Perú se asistió a un crecimiento importante de las exportaciones de lana, tanto de oveja como de los auquénidos andinos, pero no es evidente que ello se debiera al crecimiento del número de cabezas de ganado lanar sino más bien a la reorientación hacia la exportación a ultramar de fibras que antes eran utilizadas por la tejedura andina.[14]

Algunas ramas de la agricultura lograron utilizar más ampliamente que la ganadería ovina las oportunidades abiertas por la liberalización comercial, aunque ninguna de ellas se adaptó tan bien como la ganadería vacuna a las condiciones de la economía. Los cultivos de clima templado (cereales, vid, olivo) desde luego estaban limitados por la falta de demanda adicional en el mercado europeo y por los altos costos del transporte. La exportación de tabaco (que se puede producir también en clima templado) no aumentó significativamente hasta mediados de siglo y sólo en Colombia ese proceso se empezó ya a insinuar en los últimos años de la década de 1840. El cacao seguía teniendo su mercado más importante en la antigua metrópoli; los cambios en la estructura del comercio exterior no podrían entonces afectarlo tan favorablemente como a otras exportaciones; pese a ello, siguió creciendo la producción en la costa ecuatoriana y también en Venezuela, que fue el gran centro productor en los últimos años de la etapa colonial, y si bien el peso relativo de la exportación cacaotera bajó, su valor absoluto ascendió un poco.

En Venezuela, y en menor medida en Ecuador, el cacao se había cultivado con mano de obra esclava. Al parecer en Ecuador, desde el comienzo de la reconstrucción económica posterior a la independencia, los claros —aquí menos significativos— dejados en la población esclava por las manumisiones y los enrolamientos forzosos que trajo la guerra se cubrieron con indígenas de la costa y de la sierra. No se les encuadró en la unidad que había sido la hacienda tradicional, sino que se les instaló en terrenos del hacendado a quien entregaban parte de los frutos y —por lo que parece— a menudo también pagaban renta en trabajo.[15] La trayectoria venezolana es más compleja, dado el previo predominio del trabajo esclavo; si bien aquí la guerra desorganizó más el control sobre la mano de obra que en Ecuador, en la posguerra se intentó, de forma sostenida y no totalmente infructuosa, volver a algunos de esos esclavos a la obediencia de sus amos, y poner a los negros emancipados en una situación en muchos aspectos comparable a la de los que no lo eran. Aun así, el peso tanto de los esclavos como de los ex esclavos en la fuerza de trabajo fue bajando constantemente. Parece que en Venezuela fueron reemplazados más frecuentemente por asalariados que por campesinos que cultivaban tierras propiedad de los hacendados a cambio de la entrega por parte del terrateniente de lotes para sus propios cultivos.

La pérdida de peso relativo que sufrió el cacao dentro de la agricultura

14. Jean Piel, «The place of the peasantry in the national life of Peru in the nineteenth century», *Past and Present*, 46 (1970), pp. 108-136.

15. Sobre Venezuela, véase John V. Lombardi, *The decline and abolition of negro slavery in Venezuela, 1820-1854*, Westport, Conn., 1971, *passim*. Sobre Ecuador, véase Michael T. Hamerly, *Historia social y económica de la antigua provincia de Guayaquil, 1763-1842*, Guayaquil, 1973, pp. 106 y ss.

venezolana se debió sobre todo a la expansión del cultivo de café. Ésta comenzó ya en la época colonial y alcanzó su ritmo más intenso en la década de 1830. El cultivo de café, que en su mayor parte utilizaba mano de obra asalariada, al expandirse en nuevo territorio requería una espera de tres años entre la plantación de los arbustos y la primera cosecha. Esta expansión estuvo a cargo de terratenientes que no disponían del capital necesario y que por lo tanto debieron recurrir al préstamo. La ley del 10 de abril de 1834, que eliminaba las limitaciones a la libertad contractual impuestas por la legislación antiusuraria heredada de la etapa colonial, perseguía precisamente el propósito de crear un mercado de capital más amplio y quizá lo logró demasiado bien, ya que la prosperidad cafetalera impulsó a los terratenientes a tomar dinero a préstamo a un precio muy alto y cuando esa prosperidad cesó, a partir de 1842, tuvieron sobradas ocasiones para lamentarlo. Las tensiones existentes entre una clase terrateniente crónicamente endeudada y un sector mercantil y financiero que quería cobrar esas deudas serían el trasfondo de la atormentada historia política de Venezuela durante varias décadas. Sin embargo, al acabarse la prosperidad cafetalera, debido a la depresión de los precios, el café no perdió su posición central en la economía exportadora venezolana. El volumen de las exportaciones subió alrededor del 40 por 100 en el quinquenio siguiente a la crisis de 1842 comparado con el de los cinco años anteriores, y este nuevo nivel se mantuvo hasta que en 1870 comenzó una nueva y gran expansión. A mediados de siglo el café constituía más del 40 por 100 de las exportaciones venezolanas y en la década de 1870 más del 60 por 100.[16] A diferencia de lo que ocurría en Brasil, donde la expansión del cultivo de la caña en estos años dependía casi totalmente de la mano de obra esclava, los productores de café venezolanos generalmente empleaban mano de obra libre. Sin embargo, la creciente penuria financiera de los propietarios hizo que cada vez se emplearan menos asalariados: ahora se hicieron más frecuentes los contratos con *cuneros* que a cambio de la tierra recibida trabajaban los cafetales del terrateniente; este tipo de contratos pasaron a constituir el sistema de relación dominante entre los propietarios y los trabajadores rurales en las zonas cafetaleras venezolanas.

Así pues, pese a la necesidad de capital y de mano de obra, en Venezuela la agricultura cafetalera encontró el modo de sobrevivir y de expansionarse en una etapa en que la plantación con mano de obra esclava ya no era una solución viable a largo plazo. Por otro lado, el cultivo de la caña de azúcar en toda Hispanoamérica se basaba en el sistema de la plantación que empleaba mano de obra esclava (las reducidas zonas productoras de México eran una solución sólo parcial) y le resultó difícil salirse de él. En la costa peruana, la agricultura azucarera utilizaba mano de obra esclava al igual que durante el periodo colonial. Los plantadores azucareros siempre mencionaban la imposibilidad de obtener más esclavos como una de las causas principales del estancamiento de la producción (hasta la década de 1860). Sin embargo, parece que la falta de mercado es una explicación más satisfactoria.

En Cuba —que con Puerto Rico fueron colonias españolas a lo largo del periodo— la agricultura tropical, concretamente el cultivo de la caña de azúcar,

16. Izard, *Series estadísticas*, pp. 191-193.

alcanzó paradójicamente un desarrollo espectacular. La breve ocupación británica de La Habana, en 1762, se considera el punto de partida de una etapa expansiva que en medio de altibajos continuaría por más de un siglo. Desde finales del siglo XVIII la economía cubana —que hasta entonces había sido diversificada pero poco desarrollada— se fue orientando hacia el predominio del azúcar, si bien el tabaco y el café también avanzaron, mientras la ganadería vacuna, primero predominante, retrocedió aunque no acabó de desaparecer. La monarquía ilustrada facilitó en parte el proceso de abolir las leyes que regían la adquisición y la utilización de la tierra. Pero otros cambios influyeron aún más directamente, sobre todo el fin del dominio francés en Saint-Domingue [Haití] que eliminó al mayor productor de azúcar del mundo y motivó la emigración a Cuba de algunos de sus hacendados con su capital y sus esclavos.

A comienzos del siglo XIX el centro de gravedad de la producción azucarera pasó de la provincia de oriente a la de La Habana. La unidad productiva, el ingenio, continuó siendo relativamente pequeña durante varias décadas debido al alto costo del transporte y a la necesidad de disponer de combustible. Había grandes productores dueños de múltiples ingenios, pero la mayor parte dependían de los comerciantes (que les anticipaban el capital inicial y que les siguieron proveyendo de mercancías y sobre todo de esclavos). La provisión continua de esclavos, en su mayor parte provinientes de África, es lo que hizo posible la expansión azucarera cubana. Desde la primera década del siglo XIX, Gran Bretaña y Estados Unidos prohibieron la trata de esclavos en sus territorios y prohibieron a sus súbditos que se relacionaran con el tráfico internacional de esclavos. A pesar de la presión internacional, sobre todo británica, España logró escaparse de un primer compromiso —y de otros posteriores— de abolir la trata. La protección que se dio al comercio de esclavos no fue el motivo menos importante para que los señores del azúcar aceptaran el dominio de España sobre la isla, dado que una Cuba independiente aún hubiera podido oponerse menos que la decadente monarquía española a las exigencias británicas. A lo largo del siglo XIX, hasta que no concluyó el tráfico de esclavos en la década de 1860 —diez años después de que hubiera sido suprimida definitivamente en Brasil—, Cuba importó centenares de miles de esclavos. El tráfico alcanzó el punto más alto entre 1835 y 1840; en estos seis años entraron 165.000 negros en la isla, la mayor parte de ellos destinados a las plantaciones. La población esclava pasó de los escasos 40.000 de 1774 a casi 300.000 en 1827 —cuando la población blanca dejó de constituir la mayoría de la población— y ascendió a 450.000 en 1841.[17]

En la década de 1840, cuando el control británico sobre la trata se hizo más eficaz, la importación de esclavos descendió, pero aun así la expansión de la caña continuó durante dos décadas más. Sin embargo, ya no se dependía tanto del gran aumento de la fuerza de trabajo esclava. El ferrocarril no sólo facilitó la comunicación entre las zonas azucareras y los puertos sino que también hizo posible una expansión del cultivo del azúcar que anteriormente había sido imposible dados los altos costes del transporte; también liberó a la hacienda de su

17. Franklin W. Knight, *Slave society in Cuba during the nineteenth century*, Madison, 1970, pp. 22 (tabla 1) y 86 (tabla 8). Para más cuestiones sobre la industria azucarera cubana y la esclavitud, véase Thomas, *HALC*, V, capítulo 5.

dependencia de los recursos energéticos cercanos, permitiendo así que la caña de azúcar se expansionara en una proporción mucho mayor que antes en las tierras de la hacienda. Más tarde, el ferrocarril llegó hasta la misma hacienda, consiguiendo que la comunicación interna fuera más barata y eficaz, lo que a su vez permitió superar las limitaciones que antes habían fijado las dimensiones de cada hacienda.[18]

Paralelamente, la creciente dificultad de suministrar esclavos conllevó una transformación paralela en la industria azucarera: una utilización mayor de la máquina de vapor. A la vez, esto hizo, por un lado, más inevitable la transición de la hacienda de cien esclavos, y que producía 100 toneladas anuales de azúcar, a las propiedades de dimensiones mucho mayores y, por otro, ocasionó la sustitución de una parte importante de los hacendados. Lógicamente, los que supieron sacar más ventajas de estas nuevas circunstancias no eran terratenientes sino comerciantes. No se trató simplemente de una diferencia de mentalidad, sino ante todo de recursos: sólo unos cuantos de los viejos señores del azúcar podían hacer las inversiones que requería la modernización. La historia de la expansión de la producción cubana de azúcar de caña —que aún se basaba en la esclavitud— es la de mayor éxito económico que hubo en Latinoamérica en la primera mitad del siglo XIX.

Aparte de la pequeña aportación de capital británico invertida en los ferrocarriles, este triunfo no se debió a que la economía cubana se hubiera incorporado más plenamente al mercado de capitales que se expandía en Europa. El capital requerido para el incremento de la producción del azúcar provino de la misma isla (cuyo capital mercantil, como hemos visto, gozó de una posición predominante), de España o de los peninsulares que abandonaron el continente americano después de la independencia. (Cuba parece que fue el principal refugio de los que, por ejemplo, salieron de México en la década de 1820.) En Cuba, al igual que en el resto de Hispanoamérica, hubo una ausencia casi total de capital de nueva procedencia externa. Pese a ello, a diferencia de la Hispanoamérica independiente, Cuba alcanzó una tasa de crecimiento impresionante durante este periodo.

El éxito excepcional de la economía exportadora cubana fue el principal impulsor de las transformaciones de gran alcance que conoció la sociedad isleña, de las que el cambio en el equilibrio étnico no fue la menos importante. En la Hispanoamérica continental, la economía de exportación —que aún en las áreas más favorecidas no se expandió al ritmo de la cubana— influyó mucho menos en los cambios sociales ocurridos en la etapa que siguió a la independencia. Sin embargo, para la mayoría de los observadores coetáneos el cambio social creaba obstáculos y limitaciones a los que las economías de exportación se debían adaptar.

Esto no quiere decir que no haya ejemplos de comarcas donde los cambios en el tejido social no fueran inducidos por el crecimiento de la producción de productos para la exportación. Por ejemplo, en el Norte Chico chileno la socie-

18. Un excelente análisis de este proceso se debe a Manuel Moreno Fraginals, *El ingenio: el complejo económico-social cubano del azúcar*, vol. I: *1760-1860*, La Habana, 1964.

dad estaba estructurada sobre líneas menos rígidas que las del Chile central. Sin embargo hay pocos ejemplos tan claros como éste e incluso en este caso su impacto en el conjunto de la sociedad chilena fue relativamente ligero. Los otros casos de sectores exportadores en expansión, desde el gran éxito de los cueros de la región del Río de la Plata y del café venezolano hasta los más modestos como el de la lana en el sur de Perú, tienden a confirmar el punto de vista de que el esfuerzo de incrementar las exportaciones sólo podía tener éxito si sus protagonistas aprendían a adaptarse a la estructura social que estaba cambiando lentamente pero sobre la cual su propia influencia era marginal. Como que a lo largo de la mayor parte de la Hispanoamérica continental, desde México hasta Centroamérica, desde Nueva Granada (actual Colombia) a la costa peruana y Bolivia, la expansión del sector de exportación era inesperadamente débil en este periodo, es necesario observar otros factores que influenciaran en la fijación del rumbo del cambio social. Sobre todo hay que tener en cuenta la crisis del viejo orden colonial (y no sólo de su estructura administrativa, sino también del conjunto de normas que regulaban las relaciones entre los grupos sociales y étnicos) y la apertura de Hispanoamérica al comercio mundial con todo lo que significaba (y no sólo en su dimensión económica).

Las guerras de independencia desde luego socavaron al Antiguo Régimen en la América española. Se trató de las primeras guerras que desde la conquista afectaron directamente a casi toda la América española. No sólo contribuyeron a destruir sus riquezas, como se ha visto, sino también a cambiar las relaciones existentes entre los diferentes sectores de la sociedad hispanoamericana. La fragmentación del poder político, la militarización de la sociedad y la movilización, a causa de la guerra, de recursos y, sobre todo, de hombres comportaron que el viejo orden social y en especial el control social ejercido sobre las clases subordinadas no se restableciera completamente nunca más, por ejemplo, en la llanura y en la región de oriente de Venezuela, en la sierra peruana, en Bolivia y en los llanos de Uruguay.

Durante y después de las guerras de independencia hispanoamericanas las relaciones sociales también se vieron profundamente afectadas por una nueva ideología liberal e igualitaria que rechazaba la característica sociedad jerarquizada del periodo colonial y que aspiraba a integrar los diferentes grupos sociales y étnicos en una sociedad nacional a fin de reforzar la unidad de los nuevos estados.

Sobre todo tres rasgos de la sociedad hispanoamericana se oponían a la corriente liberal e igualitaria de principios del siglo XIX: la esclavitud negra, las discriminaciones legales —tanto públicas como privadas— existentes sobre los individuos de razas mezcladas, y la división de la sociedad, tan vieja como la misma conquista, en una república de españoles y en otra república de indios, las barreras entre las cuales —si bien eran fáciles de cruzar— aún estaban en pie en 1810.

A principios del siglo XVIII la esclavitud en ningún punto de la Latinoamérica continental era tan importante como en Cuba y, por supuesto, Brasil. La mayoría de los gobiernos revolucionarios abolieron la trata, en algunos casos ya en 1810-1812. Se dictaron leyes que liberaron de la esclavitud a los hijos de esclava por ejemplo en Chile (1811), Argentina (1813), Gran Colombia (1821) y Perú (1821), si bien en algunos casos se estableció un periodo de aprendizaje o

de trabajo asalariado a cambio de su educación. Las leyes del nacimiento en libertad en pocos casos se aplicaron en realidad y de cualquier modo, excepto a largo plazo, no atacaban a la institución misma de la esclavitud. Ya se ha visto que las necesidades de la guerra impulsaron el reclutamiento de esclavos, fueran o no manumitidos. Después de la independencia sólo unos cuantos países que tenían una reducida población esclava abolieron la esclavitud: Chile (1823), Centroamérica (1824) y México (1829). A la vez, en otras zonas se intentó revitalizar la institución, sobre todo por el agotamiento de las fuentes externas de esclavos. El comercio de esclavos africanos era necesario para poder mantener el sistema esclavista y en la América Latina continental después de las guerras de independencia sólo la región del Río de la Plata importaba esclavos en cantidad importante, y esto sólo ocurrió durante las décadas de 1820 y 1830. Ello inexorablemente condujo a la decadencia, tanto en cantidad como en calidad, del número de esclavos existente, y explica por qué su abolición en Venezuela, Colombia, Perú y Argentina en la década de 1850 no provocó ningún desequilibrio social o económico importante.

El ataque a las discriminaciones legales a las que habían sido sometidas las castas fue menos vacilante y en suma tuvo mucho más éxito. Su abolición sin duda fue menos completa e inmediata de lo que las formulaciones de la etapa revolucionaria permitían suponer; para poner un ejemplo, en la región del Río de la Plata, donde la retórica y la legislación igualitaria floreció más que en ningún otro sitio en la década que siguió a la revolución de 1810, los mestizos y los pardos no fueron admitidos en la universidad hasta la década de 1850. Además, cuando un nuevo Estado hallaba un interés financiero en mantener las normas diferenciales, las desigualdades perduraron más; por ejemplo en Perú, la contribución que pagaban las castas, que proporcionaba un ingreso considerable, se abolió, pero poco tiempo después se reimplantó y perduró hasta la década de 1850. Sin embargo el sistema de castas en todas partes quedó herido de muerte cuando a partir de los primeros años del periodo nacional ya no fue obligatorio registrar el origen racial de los niños. Incluso en Perú, los bautizos y los matrimonios de los mestizos y de los indios ya no se anotaron en libros separados.

Cuando se recuerda que ya en las últimas etapas del periodo colonial, desde Caracas a Buenos Aires, la prosperidad —al menos en las áreas urbanas— de algunas personas de razas entremezcladas, incluso aunque fueran una ínfima minoría, empezó a afectar la composición étnica de las clases propietarias, es más fácil entender que la abolición de la diferenciación legal entre las castas tuviera éxito, si bien no significó la desaparición de las desigualdades en el momento de pagar las contribuciones. La guerra, por otra parte, favoreció el ascenso de la gente de sangre mezclada a posiciones de influencia militar y, menos frecuentemente, política. La elite criolla, aún orgullosamente consciente de su pureza étnica, sin embargo se convenció de que era imposible intentar defender sus prejuicios por medio de una discriminación legal o política.

Las necesidades fiscales de los nuevos estados también pesaron en la lentitud con que se modificó la posición legal de los indios en el medio siglo que siguió a la independencia. España había abolido el tributo indio en 1810. De entre los países nuevamente independientes que tenían una gran población india, sólo México no lo volvió a reimplantar, pero en Perú y Bolivia, y en menor medida

en Nueva Granada y en Ecuador, a pesar de su abolición legal (en algunos casos reiterada, como por ejemplo en el Congreso de Cúcuta en 1821), el tributo continuó siendo una fuente de ingresos importante para el gobierno, ya fuera bajo su nombre tradicional o bien encubierto con algún eufemismo transparente.[19]

Se sabe relativamente poco del impacto de los cambios que acompañaron el fin del dominio colonial sobre los indios. La investigación al respecto revela un panorama básicamente estable pero rico en variedad y contrastes. Esto no debe sorprender dada la gran variedad de situaciones que ya existía antes de la crisis final del sistema colonial. La hispanización cultural y la integración económica y social desde luego habían avanzado más en unas zonas que en otras. El contraste existente entre el centro-norte y el sur de México —una cuestión que se investiga desde hace muy poco— ahora es tan clara como el que ya se sabía que existía entre las regiones costeras y las sierras de Perú y Ecuador. Estas diferencias determinan el efecto que la crisis de la independencia tuvo sobre los indios. Más que los cambios jurídicos específicos, fueron los cambios más generales, acaecidos en el sistema político, social y económico que acompañaron las crisis de la emancipación, los que tuvieron mayor impacto. Por ejemplo, la década de rebeliones indias que hubo en México en el periodo posterior a la independencia fue consecuencia de la relajación general que sufrió la disciplina político-social que existía anteriormente en el México rural.

Aunque los nuevos regímenes introdujeron en casi todo cambios sustanciales en el *status* legal de los indios y adoptaron un concepto de la posición del indio en la sociedad básicamente diferente del que existía bajo el Antiguo Régimen, parece que estas innovaciones específicas tuvieron menos repercusión que la que provocó la crisis general del viejo sistema. Al nuevo orden le repugnaba la noción de que existiera una «república de indios» separada y paralela y se negó a adoptar un método alternativo que reconociera, legal y políticamente, un sistema de vida distinto para los indios. Además, la institución básica de la «república de indios», la comunidad india dotada de derechos sobre la tierra, ahora se consideraba aberrante en términos jurídicos, perjudicial en términos económicos (dado que impide la incorporación de la tierra y el trabajo en la economía de mercado) y desastrosa en términos sociales y políticos porque se le considera como un gran obstáculo para la asimilación de los indios en el nuevo orden político. A pesar de todo, la comunidad campesina, que había sufrido un lento proceso de erosión incluso durante el periodo colonial, sobrevivió notablemente bien en México, en Centroamérica y en las repúblicas andinas durante la primera mitad del siglo que siguió a la independencia. Bolívar en Perú, por ejemplo, propuso su disolución legal (que hubiera convertido a sus miembros en propietarios individuales), pero esto sólo funcionó ocasionalmente y aun entonces no parece que afectara el funcionamiento real de la vida de la comunidad. Tampoco se produjo una agresión importante sobre el patrimonio territorial allí donde las comunidades habían logrado preservarlo durante el periodo colonial a pesar de que existía un clima más favorable para hacerlo. Seguramente que la fragilidad del nuevo orden político y la falta en este periodo de presión

19. Nicolás Sánchez-Albornoz, «Tributo abolido, tributo impuesto. Invariantes socioeconómicas en la época republicana», *Indios y tributos en el Alto Perú*, Lima, 1978, pp. 187-218.

demográfica retrasaron esta agresión, pero en ello aún influyó más la falta de un desarrollo importante de la agricultura comercial. En suma, la principal explicación de la estabilidad social de las áreas habitadas masivamente por indios radica en el lento impacto de los nuevos nexos externos sobre las complejas y desarticuladas estructuras de la economía hispanoamericana (por ejemplo, el aislamiento económico real de la región andina).

En una zona muy vasta de Hispanoamérica, la falta de estímulos (que hubieran podido aparecer por una expansión del mercado) debilitó la tendencia hacia una concentración mayor de la tierra y el avance de la hacienda a costa de las comunidades campesinas indias. La propiedad de la tierra fuera de las comunidades indias por supuesto continuó estando muy concentrada, pero las propiedades cambiaron de manos más frecuentemente durante los años de guerra civil y de conflictos políticos que durante el periodo colonial y algunas veces las grandes propiedades se dividieron. El estudio efectuado sobre un área cercana a la Ciudad de México revela cómo una gran propiedad se convirtió en botín, apenas disimulado, de la victoria política y militar; Agustín de Iturbide fue el primer gran propietario nuevo y después pasó a manos de Vicente Riva Palacio que pertenecía al grupo liberal que emergió por primera vez en la década siguiente. Sin embargo, a la larga, este botín se hizo menos atractivo, en parte porque la debilidad del sistema tradicional que proporcionaba mano de obra rural hizo que la explotación de estas tierras resultara menos rentable que en tiempos anteriores.[20] En Jiquetepeque, en la zona costera del norte de Perú, en este periodo se acentuó la consolidación de una clase de grandes propietarios criollos formada en parte por individuos que habían sido enfiteutas de tierras anteriormente eclesiásticas y en parte por civiles y oficiales militares de la nueva república.[21] En Venezuela, el general Páez, entre otros, se convirtió en propietario, clase con la que se había identificado políticamente. En la región de Buenos Aires había tanta tierra disponible para la cría de ganado que pudo dividirse en grandes propiedades y distribuirla sin grandes conflictos entre los nuevos y los antiguos propietarios. Sin embargo, es peligroso sacar alguna conclusión general sobre la propiedad después de la independencia dada la dimensión y la diversidad de Hispanoamérica y la escasa investigación que se ha hecho sobre el tema.

En las ciudades, la elite criolla fue la principal beneficiaria de la emancipación política; consiguió sus objetivos de desplazar a los españoles de los cargos burocráticos y del comercio, a la vez que la creación de gobiernos republicanos independientes hizo aumentar las oportunidades de ocupar puestos gubernamentales y políticos. Sin embargo, la elite urbana, comparada con la del periodo prerrevolucionario, ahora era más débil por diversos factores: por la eliminación del patrimonio y del prestigio de los mismos españoles que habían sido una parte muy importante de ella; por la entrada, si bien no la completa integración, de los comerciantes extranjeros que tan a menudo sustituyeron a los españoles; por la movilidad ascendente de los mestizos, y sobre todo por la sustitución de

20. John M. Tutino, «Hacienda social relations in Mexico: the Chalco region in the era of Independence», *Hispanic American Historical Review*, 55/3 (1975), pp. 496-528.

21. Manuel Burga, *De la encomienda a la hacienda capitalista. El valle de Jiquetepeque del siglo XVI al XX*, Lima, 1976, pp. 148 y ss.

un sistema de poder basado en una metrópoli que lo ejercía a través de sus ciudades —que eran los centros políticos y administrativos— por otro sistema, con bases más locales, más rurales, en que el poder lo ejercían los hacendados y los caudillos. Las elites urbanas vieron cómo se les sustraía parte de estas bases materiales de su preeminencia y también de buena parte de su justificación ideológica. En un momento en que la riqueza, comparada con el pasado, se estaba convirtiendo en el criterio principal de la diferenciación social, monopolizaron menos la riqueza que antes. Esto les llevó a considerarse, más que en el pasado, como una clase instruida, pero cada vez se aceptó menos que la ilustración justificara la posición que uno ocupaba en la sociedad. Su rechazo dio lugar a que se iniciara un entendimiento (seguramente exagerado por la elite urbana) entre los caudillos rurales (o urbanos) de tendencia conservadora y el sector popular urbano, más numeroso, más próspero e influenciado —en mayor o menor medida— por las ideas igualitarias difundidas por las revoluciones de independencia.

Esto nos lleva a considerar un problema que es crucial para entender qué fue lo que ocurrió en esta fase de la evolución de la sociedad urbana, en particular en las ciudades más directamente afectadas por la liberalización del comercio exterior. Se suele afirmar que esta liberalización —que posibilitó la importación de productos de las nuevas industrias de Gran Bretaña y de Europa en gran cantidad— debió tener efectos nefastos sobre aquellos que producían estos productos localmente con métodos artesanales; es decir, que la pauperización de los sectores populares urbanos fue la consecuencia inevitable del libre comercio. El argumento contrario sustenta que ya antes de 1810 la importación de productos de lujo (telas de Castilla, utensilios metalúrgicos, vinos) y el comercio intrarregional, tanto de estos productos como de los de consumo popular, ya habían limitado la expansión de las manufacturas urbanas y que, además, la expansión del comercio exterior condujo a un aumento del mercado interior que creó nuevas oportunidades a los artesanos locales. Uno y otro efecto sin duda se hicieron sentir y su punto de equilibrio no pudo ser el mismo en todos los centros urbanos hispanoamericanos.[22] Una de las consecuencias más evidentes de la expansión del comercio —y de la creciente complejidad de la sociedad urbana— fue la aparición de un grupo más numeroso de comerciantes al detalle. El aumento del volumen de las importaciones no condujo necesariamente a que los grandes importadores extranjeros abandonaran la práctica española de vender directamente al público, pero se vieron obligados a dirigir una parte creciente de su negocio al detalle hacia un número en aumento de pequeños tenderos. La expansión del consumo de trigo comportó la sustitución de diferentes tipos de pan de maíz que se producían domésticamente en casa, por un producto que a menudo se compraba en las tiendas. Por otro lado, el movimiento de personas dio lugar a la apertura de más fondas. Además, aunque el incremento del volumen de telas importadas bien pudo afectar negativamente a los productores locales —que en efecto eran raros de encontrar en los centros urbanos importan-

22. Para un sugerente examen de estos cambios en Santiago de Chile, véase Luis Alberto Romero, *La Sociedad de la Igualdad. Los artesanos de Santiago de Chile y sus primeras experiencias políticas, 1820-1851*, Buenos Aires, 1978, pp. 11-29.

tes—, creó una demanda de más modistas y sastres en las ciudades donde se concentraba su consumo. En general, si bien no del todo, se produjo más bien un aumento que una decadencia de los sectores más prósperos de las clases bajas en las ciudades hispanoamericanas en el periodo que siguió a la independencia. Ello en parte explica que las elites urbanas a menudo se mostraran preocupadas por el orden social que se creía amenazado, pero que a pesar de ello no afrontaran desafíos abiertos.

Sin embargo, había pocas oportunidades de que los sectores no primarios de la economía hispanoamericana se desarrollaran de forma autónoma en el nuevo orden económico internacional tras la independencia. La dependencia económica —entendida, para este periodo, sobre todo como la aceptación de un lugar en la división internacional del trabajo fijado de antemano por la nueva metrópoli económica— impuso limitaciones rígidas sobre las posibilidades de diversificación económica en las áreas así incorporadas más estrechamente en el mercado mundial. Hasta finales del periodo que se está analizando, México fue de hecho el único país de Hispanoamérica que pudo crear una industria textil capaz de transformar su proceso productivo y pudo competir con las telas que se importaban. Cuando se examinan las razones de este triunfo de México, parece que los factores más importantes fueron las dimensiones del mercado y la existencia desde el periodo colonial de un activo comercio interno que hizo económicamente posible la producción a la escala que la nueva tecnología requería. Además, en esta primera etapa existía una gran cantidad de artesanos concentrados en el centro urbano de Puebla para emplear en la nueva y más claramente industrial fase de la producción textil mexicana.[23] En los otros países, el mercado interior o bien era mucho más limitado —menos gente, y a menudo con ingresos inferiores que los de México— y estaba suministrado por los comerciantes extranjeros (como era el caso de la región del Río de la Plata), o bien continuaba siendo muy pequeño, desintegrado y muy aislado del mundo exterior, como en toda la región andina. Ahí sobrevivió el sistema tradicional de la confección de tejidos y también de otras muchas cosas.

En este repaso necesariamente breve de las continuidades y de los cambios que se dieron en la sociedad hispanoamericana en el periodo que siguió a la independencia no se ha mencionado una variable que podía esperarse que fuera básica: la evolución demográfica. Este silencio se debe en parte a que se sabe muy poco de las características demográficas, pero sobre todo porque lo que se sabe de ella permite concluir que no fue un factor decisivo en la evolución de la sociedad a diferencia de lo ocurrido en el periodo colonial o como lo sería a partir de 1870. En México, después del aumento de la población que se había dado en el siglo XVIII, las primeras décadas del siglo XIX parecen reflejar una caída de la población en algunas áreas y un estancamiento general. En el resto de Hispanoamérica la tendencia fue claramente ascendente si bien naturalmente estaba sujeta a grandes variaciones de una región a otra. Nicolás Sánchez-Albornoz considera que se puede distinguir, por un lado, un crecimiento más rápido de la población en las regiones de asentamiento español más antiguo (Cuba, la

23. Jan Bazant, «Evolución de la industria textil poblana», *Historia Mexicana*, 13 (México, 1964), p. 4.

región de Antioquia-Cauca en Nueva Granada, el área del Río de la Plata y Venezuela, donde la población pasó a más del doble), estuvieran o no afectadas por la apertura mercantil ultramarina después de la independencia y, por otro, un crecimiento más lento en las zonas de México, hasta el espinazo andino de Suramérica, pasando por Centroamérica pobladas principalmente por indios. En el caso de Cochabamba (Bolivia), la comparación de los datos de 1793 y de 1854 confirma esta conclusión general: hubo un crecimiento más rápido en los valles (que expandieron su agricultura y atrajeron inmigrantes) que en la sierra.[24]

El crecimiento de la población se basaba sobre todo en el avance de la frontera agrícola. Este avance, si bien en Nueva Granada o en la región del Río de la Plata pudo darse incorporando nuevos territorios más allá de los que previamente estaban bajo el dominio político español, en casi todos lados se basaba en la expansión de vastos espacios intersticiales que había dejado vacíos la previa colonización. Cuba y Venezuela ofrecen quizá los mejores ejemplos de este proceso. La conexión entre la expansión de la frontera y el crecimiento del sector agrícola de exportación es evidente en el caso de Cuba, Venezuela o la región del Río de la Plata, pero lo es menos en el de Nueva Granada, Chile o —en el humilde ejemplo ya citado— los valles de la remota Cochabamba. Los mayores centros urbanos, a pesar de las impresiones en sentido contrario de los observadores coetáneos, ya fueran locales o extranjeros, o bien alcanzaron un ritmo menor que el de la población en su conjunto (es el caso de La Habana o de Buenos Aires), o bien, si la población urbana inicialmente era escasa, alcanzaron una tasa ligeramente superior (por ejemplo, Santiago de Chile o Medellín en Antioquia, Colombia). En la primera mitad de siglo algunas ciudades continuaron sustancialmente estáticas porque la lenta recuperación de posguerra no alcanzó a superar la baja causada en ellas por las guerras de independencia y sus consecuencias indirectas (como por ejemplo Lima y Caracas). Así pues, el porcentaje de la población total de Hispanoamérica que vivía en las mayores ciudades no aumentó, y la apertura del comercio no parece que estimulara especialmente su crecimiento. La Habana, Caracas y Buenos Aires, que fueron los centros de las regiones más afectadas por la vigorosa expansión de las exportaciones, tuvieron un crecimiento relativo que parece haber sido inferior a la media hispanoamericana.

Este crecimiento urbano relativamente lento y la similitud del ritmo de crecimiento de la población en regiones que fueron o que no fueron incorporadas en la economía agrario-exportadora en expansión son otras dos pruebas de lo limitado que fue el impacto de la inserción de Hispanoamérica en el nuevo sistema económico internacional, cuyo centro era Gran Bretaña y no la vieja metrópoli imperial. Sin embargo, desde mediados del siglo XIX se inició la transición gradual a una relación más estrecha y más compleja entre Hispanoamérica y el mundo exterior que la que existió en el periodo que siguió a la independencia.

El tercer cuarto del siglo XIX fue una etapa de transición en la historia económica de América Latina entre el periodo de estancamiento económico de

24. Nicolás Sánchez-Albornoz, *La población de América Latina desde los tiempos precolombinos al año 2000*, Madrid, 1977², pp. 127 y ss.

después de la independencia (con la excepción de Cuba) y el de crecimiento de las exportaciones que hubo entre las décadas de 1870 y 1880 hasta la depresión mundial de la de 1930. Las relaciones existentes entre la economía hispanoamericana y la metropolitana se fueron redefiniendo gradualmente. Se abrieron nuevas oportunidades para los sectores de exportación de algunas economías hispanoamericanas, sobre todo en Argentina, Perú y Chile.

Los años centrales del siglo XIX marcaron, para la economía europea, el fin de un periodo de decadencia que después de alcanzar su punto más bajo en la crisis de 1848, dejó paso a una formidable ola expansiva que se prolongaría (a pesar de las crisis de 1857 y 1865) hasta la Gran Depresión de 1873. Durante este periodo, el continente europeo acortó distancias con la isla que había iniciado la Revolución industrial. El crecimiento industrial, tanto en Gran Bretaña como en Europa, avanzó a un ritmo más rápido que en el pasado inmediato y los principales países del continente europeo introdujeron, de forma más decidida que Gran Bretaña, innovaciones institucionales y organizativas (como por ejemplo los bancos de depósito o inversión), y las empresas de base no familiar se hicieron cada vez más numerosas, sobre todo en el negocio bancario y en los transportes. La demanda europea y norteamericana de materias primas latinoamericanas aumentó. El avance de la navegación a vapor fue mucho más lento en Suramérica y en el Pacífico que en el Atlántico Norte, pero el establecimiento del correo fue suficiente para asegurar una nueva regularidad en el movimiento de la gente y de las noticias. (Suramérica no quedó conectada por telégrafo con el mundo exterior hasta la década de 1870: el cable submarino llegó a Río de Janeiro en 1874.)

El restablecimiento sobre bases más sólidas de las vinculaciones financieras, que sólo habían hecho una efímera aparición en los primeros años de la década de 1820, aún resultó más importante de cara al futuro. La sobreabundancia de capitales europeos creó un clima más favorable para contratar préstamos y hacer inversiones en América Latina. Es verdad que la expansión del crédito externo estaba lejos de llegar al volumen que alcanzaría en la década de 1880 y que se canalizó de modo muy desigual sobre los distintos estados hispanoamericanos, que sólo excepcionalmente lograron establecer relaciones estrechas con las casas bancarias de sólida reputación (que posibilitarían a los inversores penetrar en el mercado latinoamericano con una confianza que no siempre estuvo bien fundamentada). En el periodo de 1850 a 1873 el crédito otorgado a los estados hispanoamericanos fue de carácter fuertemente especulativo y más de un episodio entre los que precedieron la crisis de 1873 —por ejemplo, los referentes a los préstamos a Honduras y Paraguay— [25] recordaron algunos ocurridos medio siglo atrás. Hubo muestras de lo que serían las futuras relaciones financieras con la metrópoli. En algunos casos (como el ejemplo peruano que veremos más adelante), la operación de crédito iba vinculada al control del comercio exterior del país periférico. En otros casos (como el de los préstamos a Argentina y Chile) la

25. Para Honduras, véase D. C. M. Platt, «British bondholders in nineteenth-century Latin America. Injury and remedy», *Inter-American Economic Affairs*, 14/3 (1960). Sobre Paraguay, véase H. G. Warren, *Paraguay and the Triple Alliance. The post-war decade, 1869-1878*, Austin, 1978, pp. 129 y ss.

otorgación de crédito facilitó la exportación a la periferia de productos que ya no eran de consumo. Por otro lado, en la década de 1860 se establecieron los primeros bancos privados extranjeros especializados en crédito al comercio ultramarino y en la remesa de fondos entre Hispanoamérica y Europa; se trata de los bancos británicos que acabaron por fusionarse en el Banco de Londres, México y Suramérica. Por supuesto que los banqueros de la Europa continental también se trasladaron a Hispanoamérica, pero hasta la década de 1880 no retaron la hegemonía británica.

El papel del grupo de los comerciantes británicos establecidos en los puertos y en los centros comerciales de Hispanoamérica en el momento en que se abrió el comercio mundial, y que estaban relacionados con las principales firmas comerciales de Gran Bretaña, empezó a declinar, al igual que su autonomía. En este periodo, tanto los estados como los capitalistas de cada república se vincularon más al crecimiento de la economía latinoamericana, pero para el futuro aún fue más importante la creciente importancia de un nuevo tipo de negocio —del que la sociedad ferroviaria es el mejor ejemplo— que era metropolitano no únicamente por su origen (si bien su capital podía no ser exclusivamente metropolitano), sino también por la localización de la sede de su administración y, sobre todo, por los lazos íntimos que mantenía con la economía metropolitana. Las nuevas compañías ferroviarias no sólo eran un instrumento de la integración mercantil entre la economía metropolitana y la neocolonial que facilitaba la concentración de esta última en el sector primario-exportador; desde el punto de vista metropolitano aún cumplió una función más inmediatamente útil al ofrecer una salida a la producción metalúrgica y mecánica en los años de construcción de la red y una demanda más reducida pero regular de estos mismos productos y de carbón, una vez ya se explotó el ferrocarril.

El principio de la expansión del ferrocarril en la Hispanoamérica continental, especialmente en Argentina, que tuvo lugar durante estos años, muestra con claridad el carácter de la nueva relación entre la metrópoli y la periferia. En la provincia de Buenos Aires, en 1857 una serie de capitalistas de la región empezaron a construir el ferrocarril del norte para facilitar el transporte de la lana. Sin embargo, esta fuente de capital pronto resultó insuficiente y el erario provincial se hizo cargo eventualmente de la extensión de la línea antes de buscar la alternativa de traspasar la construcción y la explotación del ferrocarril a compañías extranjeras. Una década después, productores locales y comerciantes de origen inglés jugaron un papel destacado en la promoción de una segunda red importante en la provincia de Buenos Aires, la línea del sur (al igual que la del oeste era entonces básicamente para transportar lanas), y algunos de ellos llegaron a ser miembros de la junta directiva de la compañía privada que se hizo cargo de su gestión. Sin embargo, la compañía se estableció en Londres y desde el principio gravitaron en ella los intereses metropolitanos; en pocas décadas la relación entre el ferrocarril del sur y los intereses económicos dominantes de la región a la que servía, que primero había sido tan íntima, desapareció casi por completo. La línea de Rosario a Córdoba, el eje de la futura red del ferrocarril Central Argentino, fue desde el comienzo una empresa muy distinta. A diferencia de la del oeste y del sur, que servían las necesidades de una región productiva ya en explotación, se quería que esta línea desarrollara e impulsara la industria

rural y el comercio; así no podía ofrecer rápidos beneficios. Se construyó gracias a una garantía estatal de ganancia mínima mediante una subvención (más la entrega de tierras) a la compañía británica que tomó a su cargo su construcción y explotación. El vínculo metropolitano se estableció, aún más que en el caso del anterior ferrocarril del sur, con intereses vinculados con la construcción ferroviaria. La conexión con los intereses agrarios y mercantiles locales posteriormente se desarrolló más como consecuencia de la construcción del ferrocarril. Estas relaciones no sólo no eran tan estrechas como en el caso del ferrocarril del sur, sino que estuvieron marcadas por un antagonismo casi permanente. Ello se debía a las condiciones ofrecidas para la construcción de la línea; la garantía era proporcional a su extensión y, aunque esto estimuló la inversión, desanimó las que debían mejorar el servicio. Una segunda razón consistía en que el ferrocarril entre Córdoba y Rosario se construyó para transportar cereales, y dada las especiales características que requiere su almacenamiento y su transporte dio lugar a conflictos de intereses más serios entre productores y transportistas que en el caso de la lana.[26] Al final, como consecuencia de la depresión de 1873, cuyos efectos se sintieron en la Argentina en 1874, la compañía de ferrocarril británica se negó a alargar el tendido que en 1870 llegaba hasta Córdoba. El Estado asumió la responsabilidad de continuarla, pero esta decisión, que parece independizar la construcción ferroviaria del centro metropolitano, modificó pero no suprimió esa relación externa. La construcción de la línea fue tomada por el empresario británico Telfener, que había invertido su capital en material de construcción ferroviario y que en este periodo de depresión económica aceptó adelantar al Estado argentino los fondos necesarios.

En este periodo, el sistema adoptado por Argentina para la construcción de la red ferroviaria, si bien constituyó un precedente de las características que más adelante tendrían las relaciones financieras entre Hispanoamérica y la metrópoli, no fue el modelo más corriente. En Chile, aunque el primer ferrocarril, en la zona minera de Norte Chico, se debió a la iniciativa de William Wheelwright, parece que el capital procedió de empresarios mineros de la región y de los comerciantes anglochilenos de Valparaíso. En el Chile central, el Estado jugó un papel decisivo desde el principio y, si bien la construcción del ferrocarril en parte se financió con préstamos extranjeros, la construcción fue emprendida por un empresario que ciertamente era extranjero (se llamaba Henry Meiggs, y era norteamericano), ajeno a la estrecha comunidad de empresarios y técnicos que estaban llevando el ferrocarril británico a Hispanoamérica y al mundo en general. Fue el mismo Meiggs quien dominó aún más completamente la construcción del ferrocarril de Perú. En este país, el crédito extranjero también constituyó la base de la expansión ferroviaria no a causa de ninguna ambición sino como consecuencia indirecta del monopolio que ejercía Perú en el mercado del guano. Incluso en México, que en esta fase de su desarrollo fue golpeada por una guerra civil y una intervención extranjera, el papel jugado por las empresas metropolitanas es todavía secundario; la línea troncal de Ciudad de México a Veracruz, inaugurada en 1873, fue construida y explotada por una compañía

26. Los trabajos posteriores no han superado el de H. S. Ferns, *Britain and Argentina in the XIXth Century*, Oxford, 1960, pp. 342 y ss.

privada mexicana cuyos fondos en parte fueron avanzados por las fuerzas de ocupación francesas, que por motivos militares necesitaban acelerar su construcción.[27]

La participación creciente de la economía metropolitana en la de la periferia a través, por ejemplo, del sistema bancario incipiente y de las compañías ferroviarias no sólo fue necesaria por el crecimiento del volumen de producción de los sectores de exportación hispanoamericanos; también se necesitó para hacer posible que Hispanoamérica pudiera producir a precios competitivos. La ventaja de que habían gozado en términos de intercambio las economías hispanoamericanas en la etapa anterior (1808-1850) empezó a hacerse menos evidente, y a finales de la etapa de transición (1850-1873) había desaparecido o por lo menos había descendido notablemente. Las economías periféricas ya no crecían más lentamente que las de los países metropolitanos, a pesar de que se había producido la expansión geográfica del área metropolitana en la Europa occidental continental y en Norteamérica. Ahora, dentro de la periferia, las economías hispanoamericanas no sólo tenían que competir entre ellas o con las viejas economías periféricas de la Europa oriental, sino con otras nuevas áreas, desde Canadá hasta África y Australia. Sin una transferencia de capital y de tecnología lograr un *boom* exportador sostenido era más difícil que en el periodo inmediatamente posterior a la independencia.

Durante en tercer cuarto del siglo XIX, la continuación, e incluso la intensificación, de los conflictos políticos y militares que destruyeron activos, absorbieron recursos que hubieran debido emplearse en objetivos productivos y alejaron el capital extranjero constituyó un obstáculo al crecimiento económico de los países latinoamericanos. En ello se encuentra también una explicación de la diferenciación creciente que se percibe en las distintas economías hispanoamericanas. A lo largo de la mayor parte de este periodo, México, y en menor medida Venezuela, por ejemplo, se vieron profundamente conmocionadas por guerras civiles, las peores desde la independencia. La guerra civil mexicana se complicó además con una intervención extranjera. Incluso en Argentina, el ministro de Hacienda en 1867 calculó que el coste de las guerras civiles de los años cincuenta y sesenta junto con la guerra con el Paraguay (1865-1870) igualaba al total de los créditos extranjeros recibidos por el Estado argentino durante este periodo.

En las dos décadas que siguieron a 1850, Cuba —que era una colonia española— tuvo la economía exportadora más desarrollada de Hispanoamérica; en 1861-1864 sus exportaciones alcanzaron un valor promedio de 57 millones de pesos anuales y no bajaron de este nivel ni en la primera fase de la guerra de los Diez Años, que empezó en 1868. A principios de la década de 1870, las exportaciones cubanas todavía eran casi el doble de las de los países latinoamericanos independientes que habían desarrollado más considerablemente sus exportaciones: Argentina, Chile y Perú exportaron por valor de alrededor de 30 millones de pesos, que a su vez superaban a México (que en 1870 exportaba por valor de 24 millones de pesos), cuyo estancamiento económico reflejaba tanto las conse-

27. Margarita Urias Hermosillo, «Manuel Escandón, de las diligencias al ferrocarril, 1833-1862», en Ciro F. S. Cardoso, ed., *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX*, México, 1978, p. 52.

cuencias de los conflictos políticos y militares de las décadas de 1850 y 1860 como la decadencia de su sector minero. Se produjeron también significantes realineamientos entre los exportadores menores: Uruguay, cuyas exportaciones se valoraban en 12 millones y medio de pesos, doblaba entonces las exportaciones de Bolivia o Venezuela (ambos países con un valor de cerca de 6 millones), debido en parte a que Montevideo era también el puerto de salida de una parte de la producción argentina.[28] Bolivia aún padecía las consecuencias del colapso de su sector minero. Venezuela la de los costes sociales y económicos de la guerra civil y del descenso paulatino del precio del café, su principal producto de exportación.

La industria azucarera cubana continuó su impresionante crecimiento a mediados del siglo XIX, pero su horizonte empezó a ensombrecerse. El descenso del precio del azúcar, aunque no era tan pronunciado como sería después, ya se había iniciado, y ante la expectativa de la clausura final del comercio atlántico de esclavos (que tuvo lugar en 1865-1866) ya se había empezado a producir un incremento del precio de los esclavos importados. A consecuencia de este movimiento de tenaza, existía un creciente pesimismo acerca del futuro de la economía de plantación: ahora se ponía en evidencia que para que sobreviviera el cultivo de la caña debía existir una fuente alternativa de mano de obra y de capital para poder efectuar la modernización del sector industrial. Era dudoso que pudieran hallarse, y era cada vez más evidente que la mayoría de los plantadores cubanos, incluso aquellos que se habían integrado en la industria y que en gran parte eran responsables de la reciente expansión, no podrían mantener su posición dominante en el momento de afrontar los cambios que era necesario hacer para que pudiera sobrevivir el sector azucarero. La guerra de los Diez Años (1868-1878) reveló y agravó las fracturas existentes en la industria azucarera cubana e hizo aún más seguro que el final de la esclavitud (en la década de 1880) y la modernización de los ingenios azucareros significarían el fin del dominio de los plantadores cubanos y españoles en la agricultura cañera cubana.

La prosperidad de la economía exportadora peruana, al igual que la cubana, estaba continuamente acompañada de presagios lúgubres. Pero esto era lo único que tenían en común. La expansión de la exportación peruana se basaba en el guano; sólo al final de la etapa del *boom* del guano, otros productos, algunos de ellos tradicionales como el azúcar y el algodón y otros nuevos como el nitrato, empezaron a rivalizar con el guano. Ahora bien, el papel del guano en la economía peruana era muy diferente al desempeñado por el azúcar en Cuba. En primer lugar, las características del comercio internacional del guano eran diferentes: en un contexto de una demanda creciente de guano, nacida de las exigencias de la agricultura europea, Perú gozó a lo largo de este periodo de un monopolio virtual en la oferta del producto. El impacto del guano en la economía peruana también fue distinto: para exportarlo sólo se necesitaba una tarea de recolección que no requería técnicas complejas y que sobre todo absorbía mano de obra no cualificada; además, desde el punto de vista de su transporte, su volumen era mucho menor que el del azúcar por valor comparable. Finalmen-

28. Sobre las exportaciones de Hispanoamérica, véase F. Martin, *The Statesman's Yearbook*, Londres, 1874, *passim*.

te, había también una diferencia en la relación geográfica entre el área guanera y las zonas nucleares de la economía peruana: el guano provenía de un área marginal y minúscula, formada por un conjunto de islas relativamente alejadas de la costa. Todos estos factores influyeron en el impacto de la expansión guanera en la economía peruana. Su capacidad de suscitar directamente transformaciones de otros sectores, mediante una combinación de avanzar y retroceder, fue extremadamente limitada. Sin embargo, gracias a la situación de proveedor monopolístico de que gozaba Perú, el Estado peruano pudo retener una parte muy importante de los beneficios del sector (parece ser que por encima del 50 por 100,[29] una proporción sólo alcanzada por Venezuela con el petróleo durante la Segunda Guerra Mundial).

Hasta 1860 el comercio del guano estuvo en manos de casas mercantiles extranjeras, entre las que dominaba la firma inglesa de Anthony Gibbs and Sons. Pero las regalías obtenidas por el fisco (más los ingresos derivados del hecho de que, debido a su solvencia, Perú de nuevo tuvo acceso al crédito nacional y extranjero) pronto se tradujeron en un aumento del gasto público que básicamente se dirigió a aumentar las retribuciones de los funcionarios y los militares. En cambio, sólo una parte reducida de los ingresos que proporcionaba el guano sirvió para obras públicas e incluso para la adquisición de armas. Por otro lado, la consolidación de la deuda interna, que transfirió recursos muy vastos a manos particulares (a menudo con derechos muy dudosos), en términos de su impacto político y social, fue un aspecto esencial de esta primera fase del *boom* del guano peruano.

La segunda fase estuvo marcada por la concesión del monopolio del comercio del guano, con el mercado más importante, el británico, a un grupo de concesionarios peruanos. El periodo de expansión se había terminado y el tesoro, acostumbrado a un incremento constante de sus ingresos, empezó a sentirse en la penuria. Entonces recurrió cada vez más al crédito de los mismos concesionarios guaneros, que tuvieron una influencia creciente en la vida financiera y política del Perú. En 1869, un gobierno de tendencias conservadoras encabezado por el general Balta, que contaba con más apoyo en el ejército y en el sur de Perú que en Lima, rompió esta ligazón financiera al transferir la concesión del comercio del guano a Auguste Dreyfus, un comerciante francés. Una vez obtenida la concesión no le resultó difícil encontrar el respaldo financiero necesario en Europa. Volvieron a crecer los ingresos fiscales procedentes del guano y el crédito, y estos nuevos recursos se volcaron en un ambicioso programa de construcciones ferroviarias destinadas a conectar las sierras sureña y central con los puertos del Pacífico. Mientras tanto, a pesar de que el *boom* del guano sin duda había contribuido a la recuperación de la agricultura azucarera y algodonera de la costa peruana, no había logrado crear un grupo vigoroso de capitalistas nacionales. Ello se debió en parte, parece ser, a que el grupo peruano activo en la exportación del guano tenía una independencia financiera limitada; desde el principio dependía de créditos chilenos y británicos. En particular la participa-

29. Según las cifras presentadas por Shane Hunt en Heraclio Bonilla, *Guano y burguesía en el Perú*, Lima, 1974, p. 144. Pueden verse más aspectos del impacto del guano en la economía peruana en Bonilla, *HALC*, VI, capítulo 6.

ción peruana en la exportación del nitrato, que en el extremo sur peruano y el litoral boliviano ofrecía una alternativa menos costosa que el guano y que precipitó su decadencia, fue muy escasa. Desde 1874, el fin del *boom* del guano comportó algunos reajustes penosos pero necesarios y así Perú no estuvo bien preparado para afrontar la prueba realmente dura que sería la guerra del Pacífico (1879-1883).

Paradójicamente, si bien el agotamiento de este primer ciclo exportador de su etapa independiente debilitó decididamente a Perú, que debió afrontar el desafío chileno, fue en parte el simultáneo agotamiento de su propio primer ciclo exportador lo que persuadió a los líderes chilenos de la urgencia que existía de lanzar este desafío a fin de conquistar, en el litoral del nitrato, una nueva base para su propia capacidad exportadora y para ampliar la base fiscal del Estado chileno. La expansión de las exportaciones chilenas se produjo en un frente mucho más amplio que el del Perú. En el sector minero, el despertar de la plata fue seguido por el del cobre; en los primeros años de la década de 1860, Chile fue el principal exportador de cobre del mundo. La expansión de la minería en Coquimbo y Copiapó, en el Norte Chico, fue el resultado sobre todo de la actividad empresarial y el esfuerzo inversor locales (aunque con las habituales conexiones con el capital mercantil británico a través de las firmas anglo-chilenas de Valparaíso). La mano de obra, aunque ampliada con inmigrantes del oeste argentino, también era predominantemente chilena. Esta expansión del sector minero norteño se complementaba con la agricultura comercial del valle central, cuyo primer producto exportador continuaba siendo, desde el periodo colonial, el trigo. Desde finales de la década de 1840 éste se exportó más allá del tradicional y limitado mercado peruano hasta los nuevos mercados del Pacífico, sobre todo California y Australia. Cuando éstos se autoabastecieron de cereales —que fue pronto—, la mayor parte de la harina y el trigo exportado se envió a Argentina (que sólo logró autoabastecerse en la década de 1870) y a Europa.

La expansión del cultivo cerealístico hacia el sur de Chile empezó antes de que se construyera el ferrocarril longitudinal, gracias a la habilitación de puertos menores como Constitución y Tomé, que fueron la salida de áreas aún aisladas por tierra de los núcleos formados por Santiago y Valparaíso. Esta expansión geográfica produjo el desalojo de una masa de ocupantes que —mientras el dominio efectivo de esas tierras no ofreció interés económico para la clase terrateniente— habían ocupado estas tierras, ya fueran del Estado o privadas. Éstas fueron entonces reclamadas con más vigor, y las del Estado pronto pasaron a manos privadas. Aunque en el lejano sur se emprendió un significativo ensayo de colonización agrícola con inmigrantes alemanes que llegaron a ser propietarios, en conjunto esta transferencia al sector privado benefició a los que ya eran propietarios o a otros nuevos pertenecientes a las clases altas urbanas. Al mismo tiempo, ello resolvió el problema de la mano de obra rural; a pesar de que los terratenientes se quejaban del daño que la apertura de nuevas posibilidades de empleo en las minas, en las obras públicas y en las ciudades ejercía en la disciplina de las zonas rurales, se produjo un aumento de la oferta de mano de obra. Ello se nota en el deterioro progresivo que sufrió la posición de los inquilinos, cuyo número se multiplicó y que tuvieron que ofrecer mayor cantidad de trabajo a cambio de lotes de tierra cada vez más reducidos.

La presencia de una mano de obra abundante y barata fue una ventaja para la agricultura chilena frente a la competencia creciente de la argentina, que contaba con una extensión de tierras superior, y de la estadounidense y canadiense, que gracias a la mecanización y a la selección de semillas producían a costes más bajos a la vez que lograban una mayor calidad. Este recurso consistió en un sistema de producción arcaico que empleaba una gran cantidad de mano de obra pero que invertía muy poco capital, excepto en obras de irrigación. Sin embargo no era un recurso muy seguro: la primera víctima fue la industria harinera, complementaria de la agricultura cerealística. Chile pronto perdió la batalla ante los centros productores europeos y norteamericanos que utilizaban los nuevos molinos de cilindros de acero; además, los agricultores chilenos dejaron de producir el trigo duro que estos molinos necesitaban y, a consecuencia de ello, en veinte años el trigo chileno fue barrido del mercado internacional.

A mediados de la década de 1870 este proceso de involución se encontraba sólo en su inicio y sobre todo se reflejaba en el descenso del volumen de las exportaciones agrícolas y especialmente de los beneficios. Pero no todo el mundo advirtió que no se trataba de circunstancias temporales. En la minería la decadencia fue vertiginosa; a finales de la década de 1870 Chile, que como productor de cobre había gozado de una posición que el país nunca había alcanzado como productor de cereales, fue barrido del mercado mundial. Ello se debió a que los Estados Unidos, con un sistema minero que había incorporado nuevos procedimientos tecnológicos, empezó a producir cobre a un precio inferior al de Chile; los empresarios mineros del Norte Chico no tenían ni los capitales ni el acceso a innovaciones tecnológicas que les permitieran competir. En el siglo XX se produciría un nuevo resurgir del cobre chileno gracias a la ayuda de los que indirectamente lo destruyeron en el siglo anterior.

Así, Chile aprendió que el nuevo clima económico mundial, si bien abría nuevas oportunidades a las economías periféricas, las sometía a unas condiciones más duras a cuyo rigor la prosperidad no siempre sobrevivía. La decadencia del cobre coincidió con un renacimiento de la plata, pero a pesar de que se debió a mineros chilenos, se produjo en el litoral norteño que todavía pertenecía a Bolivia. Estuvo acompañado sobre todo de la expansión del nitrato en las regiones costeras de Perú y Bolivia. Paradójicamente, sin embargo, la guerra del Pacífico, que otorgó el control político del área a Chile, debilitó el predominio de los explotadores chilenos y anglochilenos sobre las nuevas regiones norteñas del nitrato. La victoria no trajo, por lo tanto, la extensión al nuevo territorio del sistema que había dado a Chile una efímera prosperidad en el tercer cuarto del siglo XIX y en la que los protagonistas habían sido una clase terrateniente, mercantil y empresarial que, aunque en parte tenía origen extranjero, era esencialmente local. Por el contrario, el resultado se parecería al del Perú del guano: el nexo principal entre el sector exportador del nitrato, cada vez más controlado desde el extranjero, y la economía chilena lo constituía el Estado, que recibía de los impuestos a la exportación del nitrato una parte muy considerable de sus acrecidos ingresos.[30]

30. Para más información sobre la economía chilena antes de la guerra del Pacífico, véase Collier, *HALC*, VI, capítulo 7.

En Argentina, una tendencia expansiva más acentuada hizo que la transición entre una etapa y otra de su economía exportadora fuera menos accidentada; pero aún así es posible detectar en Argentina las mismas tendencias que se observan en Chile. A mediados del siglo XIX el viejo sector ganadero, orientado a la producción de cueros, sebo y tasajo, parece que alcanzó su techo debido a la saturación de los mercados europeos. A partir de mediados de la década de 1850, se dio una nueva expansión, primero como consecuencia de la guerra de Crimea que aisló a los proveedores rusos de los mercados occidentales, y de un modo más permanente por los avances de la industria del calzado, cuya producción masiva produjo un incremento en la demanda de cuero. Sin embargo, el breve período de estancamiento fue suficiente para estimular la ganadería ovina; muy pronto, y hasta fines de siglo, la lana se convirtió en el primer producto de las exportaciones pecuarias argentinas.

La expansión de la ganadería ovina, que, hasta mediados de la década de 1860, tuvo lugar en un contexto de precios en alza, primero se vio favorecida por la extensión del ferrocarril, pero sobre todo por el incremento del número de inmigrantes (en este caso irlandeses y vascos). Dada su abundancia, se vieron obligados a aceptar condiciones cada vez más desfavorables y el agudo descenso que sufrieron los salarios agrícolas hizo posible mantener e incluso aumentar la actividad pastoril en estos años difíciles que empezaron en 1867. Los dos principales mercados, Francia y los Estados Unidos, impusieron tarifas altas a la importación de lana, mientras que por otro lado la competencia de la lana australiana hizo descender los precios de la argentina, que era de calidad inferior debido a los sistemas primitivos de producción y sobre todo de almacenamiento y comercialización.

En estas condiciones, la ganadería ovina no podía ya ser el motor de la expansión de la economía exportadora argentina. En cambio, en la década siguiente se produjo un resurgir de la ganadería vacuna en las tierras periféricas del sur de la provincia de Buenos Aires, donde las ovejas habían sustituido al ganado vacuno; hubo un último florecimiento de la arcaica industria del tasajo que conservaba su viejo mercado cubano y una parte del brasileño. Sobre todo se produjo un aumento de la producción de cereales. En la provincia de Buenos Aires esto sucedió, incluso en esta etapa, en el marco de la estancia tradicional, pero en Santa Fe —que se convirtió en la provincia cerealística más importante— se basó en los centros de colonización agrícola, de nuevo con agricultores inmigrantes. Tal como se ha dicho más arriba, ya a mediados de la década de 1870, estimulada por una demanda en aumento, debido al crecimiento urbano y a la presencia en las ciudades de un número cada vez mayor de inmigrantes, Argentina expandió la producción de cereales hasta el punto de convertirse en autosuficiente en granos.

En los años de 1870 también tuvo lugar la ofensiva final contra los indios de la Pampa que, al ofrecer una gran cantidad de tierra virgen, dio un nuevo plazo de vida a la fórmula económica en la que se había apoyado la expansión argentina, esto es: tierra abundante y barata, lo que hacía posible producir a precios competitivos con técnicas que requerían poco capital y relativamente escasa mano de obra. Ésta era escasa en Argentina, y la de los inmigrantes nunca fue tan barata como la que los terratenientes chilenos encontraban. Aun en el marco

de este sistema, empezaron a crecer las inversiones de capital —por ejemplo, al cercar con alambres y al empezar el cruce del ganado— que en la década de 1870 aún afectaba sobre todo el ovino. Sin embargo, la economía exportadora argentina no definiría firmemente su nuevo rumbo hasta la década de 1890, cuando los cereales y la carne se convirtieron en las principales exportaciones como resultado de las transformaciones no menos hondas, pero sí menos traumáticas, que las que atravesaron las economías peruana y chilena.

La redefinición de las relaciones comerciales y financieras de América Latina con las economías metropolitanas fue un factor que impulsó el cambio social en el periodo de 1850-1870, pero de ninguna manera fue el único, y el cambio social se produjo lentamente. En primer lugar, a lo largo de Hispanoamérica continuó la paulatina eliminación de la esclavitud. Aunque allí donde comparativamente había pocos esclavos —Chile, América Central, México— se abolió inmediatamente después de la independencia, en los países en los que había un número de esclavos económicamente más significativo la abolición tuvo que esperar hasta mediados de siglo. En 1846 la esclavitud fue abolida en Uruguay, y en 1853 en la República Argentina (a excepción de la provincia de Buenos Aires, que sólo la abolió cuando en 1860 pasó a ser parte de la República). En 1850 fue abolida en Colombia, y en 1854 en Perú y Venezuela. Paraguay fue, en 1870, el último país en abolirla en la América continental. En casi todos los países la esclavitud había ido perdiendo importancia económica debido principalmente a que la abolición gradual de la trata atlántica de esclavos y la serie de leyes de libertad de vientres la hicieron cada vez más difícil, incluso para mantener la relativamente pequeña población esclava que existía.

Sólo Cuba, que junto con Brasil eran las dos últimas sociedades esclavistas del Nuevo Mundo, aún consideraba que la esclavitud era esencial para la agricultura, es decir, para la industria azucarera. Pero incluso allí, al liquidarse la trata cubana a mediados de la década de 1860, la esclavitud quedó amenazada de muerte y los plantadores cubanos empezaron a discutir posibles alternativas. Aunque la solución preferida por muchos de ellos era la inmigración de campesinos españoles —que hubiera comportado la conversión de la plantación como unidad productiva en unidades más pequeñas a cargo de arrendatarios o de aparceros—, la alternativa más difundida en la práctica fue la importación de *coolies* chinos, al igual que en Perú, donde se les empleó en las zonas productoras de guano y en la agricultura de la zona costera. Sin embargo, la inmigración china, que finalizó debido a la presión británica, nunca ofreció un contingente numéricamente comparable al que había aportado la trata africana.

Durante la primera guerra de independencia cubana (1868-1878), los dos bandos intentaron ganarse la adhesión de los esclavos ofreciendo la libertad a los que se sumaran a la lucha, ya que la experiencia de las guerras de independencia en la América española continental había demostrado que los esclavos eran una atractiva fuente de reclutas. En 1870 la Ley Moret, promulgada por las Cortes españolas, estableció la libertad de los niños hijos de esclava. Aunque estas disposiciones no proporcionaron la libertad a muchos esclavos, contribuyeron a crear el consenso sobre el fin inevitable y cercano de la esclavitud. Finalmente, éste tuvo lugar en la década de 1880 y, entre otros factores, obligó a hacer algunos reajustes dolorosos en la economía azucarera cubana.

En el periodo de 1850-1870 se produjeron más usurpaciones de tierra de las comunidades indias que las que se habían ido produciendo desde la independencia, e incluso antes. Además, las reformas legales minaron la base jurídica de la existencia de estas comunidades, ya fuera porque impusieron la división del patrimonio territorial entre los miembros de la comunidad —que se convirtieron en propietarios con el derecho de vender las tierras, un derecho que no siempre se reconocía legalmente pero que de todas maneras podía practicarse—, o bien porque convirtieron la tierra comunal en usufructo del Estado (que entonces pudo venderla, junto con las otras tierras públicas, a particulares). Sin embargo, en ninguna parte estas reformas provocaron un súbito cataclismo social. En México, por ejemplo, los efectos de la Ley Lerdo (1856) y otras leyes de la *Reforma* no se hicieron sentir plenamente hasta el gobierno de Porfirio Díaz (1876-1911); por otro lado, en la mayor parte de la sierra peruana, la supresión legal de las comunidades no fue seguida de la liquidación efectiva de su patrimonio territorial hasta el siglo XX. Ello se debió, como siempre, a que la liquidación se dio sobre todo cuando transformaciones más generales de la economía hicieron rentable volcar la producción de las tierras comunales a los mercados en expansión, ya fueran internos o externos, y aun así no sucedió en todos los casos. En Guatemala y el norte de Perú, por ejemplo, el sector agropecuario exportador utilizó fuerza de trabajo procedente de las comunidades pero se expandió sobre tierras previamente no incluidas en ellas (este fue el caso de Guatemala) o se expandió sobre una parte mínima de las tierras comunales (como fue el caso de Perú). A consecuencia de ello, se produjo un reforzamiento de las comunidades, ya que su viabilidad económica se mantuvo gracias a los aportes de los que habían emigrado. Así pues, no siempre se dio un avance lineal de la propiedad comunal a la propiedad privada e individual, en beneficio de la hacienda, y allí donde se produjo este proceso se dio de forma relativamente lenta: durante el periodo que aquí se considera, la expansión de la agricultura de exportación apenas afectó las tierras comunales y por lo tanto no llegó a corroer decisivamente su organización social.

En este periodo, el impacto de la transformación de las relaciones comerciales y financieras externas de América Latina y la consiguiente mejora de las finanzas de los diferentes estados contribuyeron al crecimiento así como al aumento de la influencia social y política de las ciudades, especialmente de las capitales. No hay duda que el crecimiento urbano dependía de la expansión de los sectores económicos de exportación. En 1870, la Ciudad de México, con 220.000 habitantes, continuaba siendo, al igual que a principios de siglo, la ciudad más grande de Hispanoamérica. La Habana y Buenos Aires tenían ya más de 200.000, pero Buenos Aires estaba creciendo más de prisa que las otras dos, de manera que pronto las superó. Lima, cuya población acababa de alcanzar los 100.000 habitantes, ahora era más pequeña que Montevideo (que en 1870 contaba con 125.000 habitantes) y Santiago (que tenía 130.000). Bogotá y Caracas, por otro lado, quedaron estancadas en torno a los 50.000 habitantes. Desde luego hubo casos en que el crecimiento urbano se produjo en los centros mercantiles exportadores y no en los centros políticos; en Colombia este fue el caso de Barranquilla, que creció más de prisa que Bogotá, y, en Ecuador, el de Guayaquil, que sobrepasó a Quito, si bien la tasa de crecimiento de todas estas ciuda-

des fue muy pequeña. Por otro lado, en Chile, Santiago superó la población de Valparaíso en este periodo.[31]

El comercio exterior no ocupaba directamente a un número importante de personas; su influencia sobre el crecimiento urbano, en cambio, se hacía sentir a partir de la expansión del Estado y del número de sus funcionarios y también de la modernización de los transportes que, si bien disminuyó el personal vinculado a esta actividad, tendió a urbanizarlo (los empleados del ferrocarril y de los tranvías sustituyeron a los carreteros y muleros). Al mismo tiempo, el proceso de modernización no afectó otros aspectos de la vida urbana: el comercio al detalle y el servicio doméstico continuaron absorbiendo una parte desmesurada de la creciente población activa de las ciudades. La modernización quizá fue superficial, pero fue muy evidente por ejemplo en la adopción de innovaciones como el alumbrado de las calles por gas y, como resultado de la prosperidad pública y privada, en la construcción de teatros y en la actuación de artistas de renombre internacional. A medida que las ciudades fueron creciendo, aumentó la segregación social por barrios; si en el pasado no habían faltado los barrios caracterizados a la vez por la pobreza y la mala vida, al mismo tiempo las razones por las cuales ricos y pobres habían encontrado conveniente vivir cerca unos de otros habían pesado más que ahora en las ciudades ampliadas y renovadas. Ciertamente, las mayores ciudades crecieron lo suficiente para dar paso a la especulación. En la década de 1850, la Ciudad de México conoció la creación de sus primeras «colonias» urbanas; en Buenos Aires la parcelación especulativa de tierras no comenzó hasta casi dos décadas más tarde, pero se impuso muy rápidamente.[32] Simultáneamente, nació el transporte público; la aparición de los tranvías tirados por caballos fue su primera manifestación importante. El crecimiento urbano, al crear un mercado potencialmente más grande, también impulsó la aparición de actividades artesanales y algunas industrias que concentraban mano de obra, como la cervecera y las fábricas de cigarros. Sin embargo, la población perteneciente al sector terciario era superior a la del secundario, y el proletariado moderno emergió más a menudo en las empresas de transportes que en las industrias.

La prosperidad de estas ciudades burócrato-comerciales en crecimiento dependía de la expansión del sector primario exportador. Su estructura social se volvió más compleja, pero también más vulnerable a los efectos del desarrollo de una coyuntura cada vez más definida fuera de Hispanoamérica. Por otro lado, el crecimiento urbano no comportó, sino excepcionalmente, un aumento del peso político de la ciudad, que por un momento a mediados de siglo pareció que se volvía más importante. Sin embargo, hasta mediados de la década de 1870 la fragilidad del proceso expansivo y las posibles consecuencias políticas de la inestabilidad de las bases económicas de la expansión urbana no constituyeron un motivo de alarma.

31. Para las cifras relativas a la población de estas ciudades en este periodo, véase Richard M. Morse, *Las ciudades latinoamericanas*, II: *Desarrollo histórico*, México, 1973, *passim*.

32. María Dolores Morales, «El primer fraccionamiento de la Ciudad de México, 1840-1899», en Cardoso, *Formación y desarrollo*, *op. cit.*; James R. Scobie, *Buenos Aires, plaza to suburb, 1870-1910*, Nueva York, 1974.

Una de las razones de que fuera así se debió a que, a través de la expansión de la burocracia y de las obras públicas, el Estado pudo controlar indirectamente, más que en el pasado, sectores cada vez más amplios de la población urbana. Otro factor que también pesó fue el hecho de que existiera una proporción muy alta de extranjeros en la economía urbana, y ahora no sólo en la clase social más alta. Ello limitó la capacidad de expresión política de una fracción de la población urbana. Si bien casos como los de Buenos Aires y Montevideo (donde a mediados de siglo la mayoría de la población económicamente activa era oriunda de ultramar, y su proporción aún aumentaría más tarde) no fueron los más típicos, en la mayor parte de las ciudades con un crecimiento más rápido la proporción de extranjeros fue notable en la venta al detalle y en la industria ligera.

La creciente debilidad de cualquier expresión política específicamente urbana se debía a la peculiar posición que ocupaba la ciudad en el sistema económico y fiscal consolidado por el avance constante y regular del sector exportador de productos agropecuarios. Las decisiones de los gobernantes se ajustaban cada vez más al carácter ya especificado de las economías latinoamericanas. Por ello, la prosperidad y la estabilidad tanto del Estado como de las ciudades dependían ahora del crecimiento constante del sector agropecuario exportador de estas economías.